أعداؤك

كيف تنتصر عليهم

بقلم

يوسف ميخائيل أسعد

دار نهضة مصر للطبع والنشر
الفجالة - القاهرة

أعداؤك

كيف تنتصر عليهم

بقلم
يوسف ميخائيل أسعد

دار نهضة مصر للطبع والنشر
الفجالة - القاهرة

مقدمـة

اذا كان من الواجب علينا أن نبحث عن أحسن الطرق وأضمنها للحفاظ على أصدقائنا وكسب أصدقاء جدد الى صفنا ، فالأجدر بنا أيضا أن نبحث عن أحسن الطرق وأفعلها لقهر أعدائنا وفل الأسلحة التى يستخدمونها ضدنا للتغلب علينا والاتيان على قوتنا .

ولقد تجد بعض الناس لا يرغبون فى أن يعلنوا عن الملأ أن لهم أعداء على الاطلاق ، ظنا منهم أن الانسان الناجح فى حياته لا يتربص به عدو واحد ، بل يكون جميع معارفه أصدقاء له ، لا يضمرون له سوى الحب والتقدير ، ولا يبدون له الا كل إمارات المودة والصفاء والواقع أن مثل أولئك الناس كالنعام تدفن رءوسها فى الرمال حتى لا ترى الأعداء يصوبون اليها فوهات البنادق .

وواقع الأمر أن لكل انسان أصدقاء وأعداء ، وليس من الضرورى أن يعاديك بعض الناس بسبب سوء تصرف بدر منك ، أو لأنك شخصية غير ناجحة فى علاقاتها الاجتماعية . فأكثر الناس نجاحا فى الحياة لم يتسن لهم العيش بغير أعداء يكيدون لهم ويضمرون أو يعلنون لهم الحقد . وأكثر من هذا فاننا تستطيع القول بأنه كلما ضربت بسهم وافر فى الحياة ، كلما كثر أصدقاؤك ، وكثر أيضا أعداؤك .

ولقد كان لابد لنا أن نفكر بادىء ذى بدء فى أنواع الأعداء . فصنفنا أعداءنا الذين يمكن أن يتربصوا بنا الدوائر الى خمس فئات ، ثم عرضنا بعد ذلك لما يمكن أن يفعله العدو بك أو ما يمكن أن يخططه لايذائك والاضرار بك . وكان لابد لنا أن نعرض للجانب النفسى ثم للجانب الفلسفى من العداء ثم لوسائل التعبير العدائى . واستغرق عرض تلك الجوانب الفصول الخمسة الأولى من الكتاب .

ونستطيع فى الواقع أن نصف هذه الفصول الخمسة الأولى بأنها استعراض للعداء والأعداء بغير عرض لما يجب عليك عمله بازاء أعدائك . ولقد أرجأنا ما يجب أن

يكون للفصول الخمسة الأخيرة بعد أن انتهينا من عرض ما هو كائن بالفعل . وفى تلك الفصول الخمسة الأخيرة عرضنا لما يجب أن تفعله لكسب الناس الى صفك وحشد جيش من الأصدقاء يشدون أزرك ويدعمون موقفك ، ثم عرضنا بعد ذلك للمحاولات التى يجب أن تضطلع بها لكى تربح بعض أعدائك ، ثم فى نهاية المطاف عرضنا لما يجب أن تسلح به نفسك من قوة .

ولسوف يجد القارىء فى طيات هذا الكتاب تفاعلا شديدا بين النظرية والخبرة الشخصية ، ولكنها خبرة تحرينا فيها أن تكون خبرة عامة مقنعة لا يكاد يختلف بصددها اثنان . ولكن ليس معنى هذا أن القارىء سوف يوافق بالتأكيد على كل ما ذهب اليه المؤلف من آراء ومواقف واتجاهات ، ولكنه سوف يوافق على الأقل على أن هناك كثيرين غيره ممن سيقرأون هذا الكتاب يذهبون الى ما يذهب اليه ويتخذون نفس المواقف والاتجاهات التى اتخذها .

وما يجب أن نؤكده كمنهج التزمنا به فى الكتابة الصدق وتجنب النفاق أو الادعاء ، وأيضا عدم تملق القارىء وعدم ارتداء ثوب غير الثوب الحقيقى الذى نرتديه فى حياتنا الواقعية بالفعل . فلم ينزلق القلم بنا الى شطحات غير واقعية . ولم نزعم لأنفسنا شيئا ليس فى واقع الانسان المعاصر بالبيئة الحية التى نعيش فيها . وبتعبير آخر فان كل كلمة وردت بالكتاب كانت تعبيرا عن واقع معاصر من جهة ، كما ان المثل الأعلى الذى رسمناه لم يكن محلقاً الى مسافات بعيدة لا يتسنى للشخص العادى أن يبلغها من جهة أخرى . فهذا الكتاب يخاطب الانسان المعاصر الذى يعيش فى خضم الحياة المعاصرة ، ويحتك بغيره من أشخاص فى علاقات متشابكة فى ظل حضارة ذات مواصفات معينة وتتسم باتجاهات مصلحية نفعية .

ومعنى هذا أننا قد التزمنا بمنهج برجماتى لا يحلق فى فراغ الآمال الخالية من المضمون الواقعى ، وهو منهج يتمسك بل وينادى بالتكامل النفسى والاجتماعى ، فيتحقق للفرد سلام نفسى داخلى من جهة ، ونجاح خارجى من فى علاقاته الاجتماعية من جهة أخرى . فالنجاح الاجتماعى الواقعى للشخصية هو الهدف الذى نترسمه وقد جعلناه هدفا لهذا الكتاب .

ولسنا نشك أن بعض النقاد سوف يوجهون الاتهام الى بعض ما كتبناه بأنه مشوب بالضعف مع الأعداء ، كما أن بعضهم الاخر قد يجدون فى بعض الفقرات ما ينم على التسلح بالعنف . ولكن مهما كان الحكم الذى يصدر ، فما نرجوه هو ان يكون حكما على الكتاب كله كوحده متكاملة وليس بازاء فقرة أو جملة او عبارة .

يوسف ميخائيل اسعد

الفصل الأول
أنواع مختلفة من الأعــــــداء

الفصل الأول
أنواع مختلفة من الأعداء

أعداء بسبب اصطدام المصالح :

لا يختلف اثنان على أن كثيرا من حالات العداء التى ينشب أوارها بين الناس إنما ترجع فى جوهرها إلى وجود تضارب بين مصالح الأفراد أو الجماعات التى تقف موقف العداء بعضها من بعض . ولقد يتخذ التعبير عن ذلك العداء أشكالا متباينة وصيغا مختلفة . فقد يتسم العداء بالصفة السلبية ، أى بالقطيعة والتحاشى كما قد يتخذ صفة العدوان وذلك بالخروج من النطاق النفسى الى النطاق العملى بالايذاء المباشر أو غير المباشر .

والواقع أن لفظ مصلحة لفظ مطاط يحتمل معانى كثيرة ويشتمل على أطياف متعددة قد يدق التمييز فيما بينها فى كثير من الحالات . ونستطيع أن نبدأ بالتعرض للمصالح البيولوجية . ذلك أن الانسان ما يزال – وسيظل أبد الدهر – مشتملا على الجانب الحيوانى الى جانب اشتماله على الجوانب الأخرى التى يشترك الحيوان معه فيها والتى قد نعتبرها أحيانا أرقى من المستوى الحيوانى ، وقد نعتبرها فى أحيان أخرى أقل من المستوى الحيوانى أو قد نعتبر أنها مجرد جوانب يختص بها الانسان بغير أن نحكم بسموها ورفعتها أو انحطاطها وتدهورها .

لعلنا نتخيل مجموعة من الناس وقد ضلوا طريقهم فى الصحراء بحيث أخذ الجوع والعطش يتهددهم ولاح لهم الموت وشيكا . فماذا يكون موقفهم بعضهم من بعض ؟ الأرجح أنهم يتقلبون بين الحب والكراهية . فهم يتعاطفون فيما بينهم اذ يحسون بخطر واحد يتهددهم ، ولكن الاحساس بذلك التعاطف سرعان ما ينقلب – باستثناء حالات نادرة – الى عداء سافر بعضهم لبعض ، فيأخذون فى اختطاف ما تبقى لديهم

من ماء يروى الظمأ ومن فتات خبز يبقى على الحياة . ولا نخال أن موقفهم بعضهم من بعض عندئذ يختلف كثيرا عن موقف الكلاب أو القطط الجائعة وقد عثرت على لقمة أو قطعة من اللحم . فهذا النوع من إحتدام الحاجة الى الطعام والماء ينتهي الى موقف عدائي وعدواني محتدم تتلاشى فيه القشرة الرقيقة التى كانت تتسم بها شخصياتهم والتى نسميها أحيانا دماثة فى الخلق أو نعتبرها أحيانا أدبا وسموا ورفعة أخلاقية .

وما يقال عن العطش والجوع ينسحب أيضا بازاء الحاجة الى النوم والحرمان من الفراش يرتمى فيه الانسان حيث يغلق جفنيه ويستسلم للنوم العميق . ولعل من أشنع أنواع التعذيب التى يمكن أن يبتلى بها إنسان هو التعذيب بالحرمان من النوم . ولقد وجد بالتجربة أن الحرمان من النوم يفضى الى الموت فى وقت أسرع من الحرمان من الماء والطعام . ذلك أن بعض العلماء أجروا التجارب على الفئران وذلك بأن قسموا مجموعة منها الى قسمين : قسم يحرم من النوم وقسم آخر يحرم من الماء والطعام . ووجد أن المجموعة التى حرمت من النوم قد ماتت قبل المجموعة التى حرمت من الماء والطعام بوقت طويل . والواقع أن الانسان عندما يدرك المصدر الذى يسبب له الحرمان من النوم ، فانه يحس تجاهه بالعداء الشديد . ولقد ينتهى هذا الاحساس بالعداء الى عدوان سافر على مصدر الحرمان من النوم . وتشهد بذلك محاضر أقسام الشرطة ، اذ أن كثيرا من تلك المحاضر التى حررت بين الجيران الذين دب بينهم النزاع أو نشب بينهم الشجار كان أساسه ونقطة البداية فيه الاقلاق والحرمان من النوم بسبب الاصوات المرتفعة والصخب حتى وان لم يكن قصد أصحاب تلك الاصوات المرتفعة الصاخبين هو إقلاق الجار .

والى جانب الظمأ والجوع والأرق نجد أن الجنس يلعب دورا خطيرا أيضا فى التصادم المصلحى بين الناس . فكثير من الخصومات تقع بين الأفراد والجماعات والتى سجلها تاريخ البشرية كان أساسها النزاعات الجنسية . فالفتاة الجميلة التى يرغب شابان فى خطبتها وينتهى الأمر بأن يقع الاختيار على واحد منهما دون الآخر ليكون زوجا لها ، لابد أن يحس الطرف الخاسر بالضغينة تجاه خصمه الذى كسب المعركة وفاز بمن لعبت بقلبه الولهان . ولقد تستعر الكراهية لدى ذلك الشخص

الذى خسر المعركة فيعتدى بالضرب أو بالتشويه أو بالقتل على العروس أو العريس أو كليهما . ولا شك أن موقف الانسان بصفة عامة من الجنس لا يختلف كثيرا عن موقف الحيوانات ، ولكن لا يفوتنا أن نذكر أيضا أن عوامل التربية هى التى تؤثر فى طريقة التعبير عما يحدث نتيجة الحرمان الجنسى من أحاسيس ومشاعر معادية للخصم فى معركة الصراع الجنسى .

واذا نحن صعدنا من المستوى البيولوجى الى المستوى الاقتصادى ، اذن لوجدنا أن الاقتصاد فى أساسه يقوم لخدمة المصالح البيولوجية للانسان . ولكن بتعقد الحضارة تعقدت حاجات الانسان ، فظهرت حاجات أساسية معاصرة لم يكن لها وجود أصلا فى حياة أجدادنا البدائيين ، كما أن الكثير من الكماليات يستحيل بمرور الوقت الى ضروريات ملحة لا غنى عنها . فالكوخ الذى كان يمثل الحد الأعلى للايواء لدى البدائيين ، لم يعد يمثل الحد الادنى للايواء فى حياتنا الحضارية الحديثة . والشمعدان الذى اصطفت فيه الشموع الموقدة فى عصر ما قبل الكهرباء لم يعد يسد حاجتنا الى الاضاءة بالليل فى ظل حضارتنا التى لا تعترف الا بالاضاءة الكهربية ، ويقال نفس الشىء بازاء وسائل الاتصال بل ووسائل الترفيه وما نرتديه من أزياء وما نستخدمه من أدوات فى شتى ضروب الحياة .

والواقع أن الاقتصاد قد سار فى أطوار متباينة . ولعلنا نشير الى الطور الأول من أطوار الاقتصاد الانسانى بأنه كان يستخدم الأشياء العينية مباشرة بغير أن يلجأ الى ما يرمز لها . فكان العرب مثلا يستخدمون المقايضة بالابل ، فيقدم أعرابى الى آخر جملا نظير حصوله على خيمة منه بدلا من الجمل الذى يقدمه اليه . ولكن ما فتىء الانسان أن اكتشف استخدام الذهب ليقوم مقام الأشياء التى يراد الحصول عليها ، فيستطيع أن يشترى بقطعة الذهب أشياء متنوعة . وهكذا ظهرت فكرة العملة الى حيز الوجود وأخذت فى التطور . ونستطيع القول بأن ظهور البديل للشىء نفسه الى حيز الوجود يشكل مرحلة جديدة من مراحل الاقتصاد الانسانى . ولكن ظهرت مرحلة ثالثة لعلها تتأيد وتتدعم بمرور الوقت وهى مرحلة « الشيكات » . ففى بعض البلاد المتقدمة ، لا يكاد الفرد يستخدم النقود فى حياته اليومية بل يستخدم البديل وهو تقديم شيك الى البائع ، ويكون على البائع بدوره تسليم الشيكات الواردة اليه

الى البنك الذى يقوم بحساب رصيد المشترين والبائعين جميعا ويقوم بادارة دفة الاقتصاد بين الناس فى شتى مرافق الحياة .

ولا ينكر أحد وجود تنافس اقتصادى بين الأفراد بعضهم وبعض ، ثم بين الجماعات بعضها وبعض . ولفظ « تنافس » هو البديل المهذب للفظ « عداء » . ذلك أن الأطراف المتنافسة على مصلحة اقتصادية معينة انما ترمى الى حرمان الأطراف الاخرى من الخيرات التى تبغى الحصول عليها . ولقد يستحيل التنافس أو العداء الى صيغ سلوكية خارجية كالضرب أو تشويه السمعة بين الأفراد المتنافسين ، وكالحروب الباردة بين الدول المتنابذة . ولقد ينتحل الأفراد والدول أسبابا أخرى غير الاسباب الاقتصادية يبررون بها مواقفهم العدوانية ولكن أنى لهم أن يتمكنوا من اقناع الناس بما ينتحلوه من اسباب وقد اتضحت أمام الملأ الأسباب الحقيقية لمنازعاتهم ألا وهى أسباب اقتصادية فى صميمها ؟

ولكن هذا لا يعنى بالطبع أن جميع المنازعات التى تقوم بين الناس هى فى صميمها منازعات اقتصادية . ذلك أن من الخطأ الفاضح أن نرد كل شىء الى الاقتصاد وأن نركز مضمون المصالح فى اطار واحد وهو الاطار الاقتصادى حيث ان هناك أطراً أخرى غير الاطار الاقتصادى ينبغى أن نأخذها فى اعتبارنا . فثمة الاطار المعنوى أو الثقافى قد يشكل ركنا أساسيا لما يمكن أن ينشب بين الأفراد أو بين الجماعات من عداء أو تنافس .ولعلنا نتناول أولا اللغة . فكما أن هناك تعاونا وتفاعلا يمكن أن يقوم بين اللغات بعضها وبعض ، كذا يمكن أن يقوم فيما بينها عداء وتنابذ وتنافس ، بل ويمكن أن يستحيل العداء والتنافس بينها الى حرب بحيث قد تنتهى المعركة لصالح احدى اللغتين ، وقد تضعف اللغة المنهزمة نتيجة ما عانته فى المعركة ، كما أنها قد تضمر وتكاد أن تختفى بحيث لا يبقى منها سوى مخلفات قليلة أو نادرة ينطق بها الناس فى سياق اللغة التى انتصرت بغير أن يدروا أن ما ينطقون به لا يعدو أن يكون من بقايا أو اشلاء اللغة المندثرة .

وعلى الرغم من أن اللغة لا تمثل مصلحة مادية ، فانها بلا شك تمثل مصلحة معنوية . فأصحاب اللغة يحسون بأنهم قد كسبوا معركة وجودية عندما يشتد عود لغتهم ، وعندما تتسع رقعتها فيتكلم بها عدد أكبر من الناس ، أو عندما يتسع رحابها فتصلح

لاستيعاب الكثير من العلوم والفنون والآداب الحديثة . من هنا فانك تجد المتحمسين لترجمة العلوم والفنون والاداب الى العربية وتعريب التدريس بالكليات الجامعية ، انما يصدرون فى ذلك عن احساس بالمصلحة المعنوية التى قد تتأتى للغة العربية اذا ما صارت لغة العلم والادب وسايرت ركب الحضارة .

واذا كان هذا هو حال اللغة ، فانه يكون بالأولى حال الدين . فكما أن هناك تعاونا وتفاعلا يمكن أن يحدث بين الأديان المختلفة – سماوية كانت أم غير سماوية – فاننا نستطيع أيضا أن نقف على الصراعات الكثيرة التى احتدمت بين الأديان بعضها وبعض . صحيح أن من الممكن أن تتعايش الأديان سلميا فى المكان والزمان ، ولكن الصحيح أيضا أن التاريخ – وهو مرآة الواقع الانسانى – يشير بصراحة الى الكثير من الصراعات التى نشبت بين الاديان المختلفة ، حتى لقد نقول إن أى دين جديد ظهر على البسيطة كان يترعرع بما يستولى عليه من أرض كانت فى قبضة دين أو أديان أخرى . ونعنى هنا بكلمة أرض المعنى المجازى لا المعنى الحرفى للكلمة وبهذا المعنى المجازى نستطيع أن نقول إن الدين المسيحى انتشر بأن انتزع أرضا من قبضة اليهودية من جهة والوثنية من جهة أخرى ، كما أن الاسلام ترعرع وانتشر بأن انتزع أرضا كانت فى قبضة المسيحية من جهة والوثنية من جهة أخرى .

وما قلناه عن المصلحة اللغوية يقال بصدق أيضا بازاء المصلحة الدينية . فأصحاب كل دين يحسون بأن مصالحهم الدينية قد تدعمت بانتشار دينهم ، كما أنهم يحسون بالتهديد يوجه اليهم اذا ما تقلصت الأرض التى يحتلها دينهم لدى إستيلاء دين آخر عليها .

وفى هذا الاطار العقائدى نستطيع أيضا أن ندرج العقائد السياسية . فالمؤمنون بالديمقراطية يرغبون فى ثنى الدكتاتوريين عن العقيدة الدكتاتورية ، ومن ثم فان عداء راسخا يحتمل فى صدر الديمقراطية ضد الدكتاتورية ، وقد ينفجر ذلك العداء فى هيئة حرب باردة أو حرب ساخنة . ونفس الشىء يقال عن العداء بين الرأسمالية والاشتراكية ، أو بين النظم غير الشيوعية والنظم الشيوعية .

والخلاصة هى أن اصطدام المصالح يمكن أن يكون تصادما حول موضوعات مادية

محسوسة ، كما قد يكون التصادم حول موضوعات معنوية غير محسوسة . فالمصلحة قد تكون مصلحة مادية مجسدة كما قد تكون مصلحة وجدانية أو عقلية . وبتعبير آخر نقول إن صدام المصالح هو صدام بين القيم وهى نوعان : قيم مادية وقيم معنوية . والناس فى تقديرهم للقيم اما يتهالكون على شيء واحد له قيمة فى نظرهم ويرغبون فى الاستئثار به فينشأ العداء فيما بينهم ، واما أنهم يفضلون قيمة معينة ويكرهون قيمة معينه أخرى ويرغبون فى قسر الناس على أن يحبوا ما يحبونه وأن يكرهوا ما يكرهونه . فان امتثلوا لرغبتهم أحبوهم وأن اصروا على ما يؤثرونه من قيم يكرهونهم أو يوقعون عليهم الايذاء .

الأعداء النفسانيون :

قد يكون للعداء أسباب خارجية تدفع بالنزاع الى حيز الوجود بين الأفراد بعضهم وبعض أو بين الجماعات بعضها وبعض . ولكن قد تستند مقومات العداء الخارجى الموضوعى الى دعائم نفسية الى جانب التعلات الموضوعية التى يتذرع بها المتنازعون ويعلقون عليها أسباب عدائهم بعضهم لبعض . وفى بعض الأحيان لا يكون هناك ما يمكن أن يلجأ اليه الناس لتفسير ما يحسون به فى قلوبهم من عداء تجاه غيرهم من أشخاص ، فينتحون الى الأسباب النفسية البحتة يفسرون بها عداءهم .

وفى كثير من الأحيان قد تجد صديقين حميمين أو زوجين متحابين وقد انقلب حبهما الى كراهية بغير أن تكون هناك أسباب واضحة للنزاع القائم بينهما ، أو بغير أن تكون هناك تفسيرات معقولة يلجأون اليها . وأكثر من هذا فان الحبيبين أو الصديقين لا يستطيعان الزعم بأنهما يحبان الواحد منهما الآخر بنفس القوة فى كل وقت يلتقيان فيه . فهناك أوقات صفاء ووداد للحب من جهة وهناك من جهة أخرى أوقات فتور أو نفور . ويستطيع أى زوجين توصف علاقتهما بالحب والاخلاص أن يذكرا لك تلك الحقيقة مؤكدين أن ترمومتر الحب ليس ثابتا عند قراءة واحدة ، بل انه يتغير ويتقلب بين قراءات متناهية فى الهبوط فى بعض الأحيان ، ومتناهية فى الارتفاع فى أحيان أخرى . واذا استطاع البعض تفسير هبوط الاحساس بالحب فى بعض الأحيان بأنه راجع الى الألفة والمدة الطويلة التى يقضيها الزوجان بعضهما مع

بعض فانهم لا يستطيعون من جهة أخرى تفسير الارتفاع المفاجيء فى درجة الاحساس بالحب بينهما بغير سبب واضح لذلك .

نعم إن فرويد يقدم الينا شواهد تؤكد التداخل بين الحب والكراهية ، بحيث تكون أكثر حالات الحب شدة مشوبة ببعض الكراهية ، كما تكون أكثر حالات الكراهية عنفا مشوبة ببعض الحب ، أو بتعبير آخر ان الخامة التى يصنع منها الحب والكره جميعا إنما هى خامة واحدة وليست خامتين ، وأن الكراهية تكون بهذا الاعتبار مجرد حب مقلوب ، أو أن الحب يكون كراهية مقلوبة . ولكن مثل هذا التفسير الفرويدى لا يضع أصبعنا على الأسباب التى تحدث انقلابا أو تقلبا فيما بين الحب والكراهية . فاذا ما سلمنا بأن هناك تداخلا بين الحب والكراهية أو أن الواحد منهما يمكن أن يستحيل الى الآخر ، فما لا يمكن تفسيرة وتفهمه هو العامل الذى يقلب الحب الى كراهية أو يقلب الكراهية الى حب بغير وقوع أسباب موضوعية خارجية .

هناك من يفسرون هذا التقلب أو التحول بتفسيرات روحية . فيقولون لك إن هناك علاقات روحية تنشأ بين أرواح الناس الى جانب تلك العلاقات الاجتماعية التى نستطيع تحديدها . ولا تقتصر تلك العلاقات الروحية على أرواح الناس الموجودين على قيد الحياة ، بل إنها تنشأ أيضا بين أرواح الأحياء وبين أرواح الموتى الذين فارقونا بالجسد . وأكثر من هذا فان البعض يقولون إن هناك كائنات روحية لم يسبق لها أن تجسدت تحيط بنا وتؤثر فينا وتربط بيننا وبين الناس الاخرين وأن تلك الارواح غير المرئية تلعب دورا كبيرا فى الحب والكراهية . ويقول أصحاب هذا الرأى إن بعض الأعمال السحرية تتدخل فى التأثير الروحانى بين الناس ، اذ أن تأثير تلك الأعمال السحرية يمتد بدعم من جانب الكائنات الروحية الخيرة أو الكائنات الروحية الشريرة فتعمل عملها فى العلاقات بين الناس . فيقال ان الكائنات الروحية الخيرّة مسئولة عن دعم الحب ، وأن الكائنات الشريرة مسئولة أو كفيلة باحداث ودعم الكراهية .

والواقع أن السحر والتنجيم ليسا محض خرافة لا أساس لها من الصحة . فالسحر والتنجيم بحاجة الى اعادة فحص من جديد وذلك لأن الكثير مما كان يعزى اليهما

إن هو فى الواقع سوى مقررات علمية على جانب كبير من الدقة والعمق . واذا كان علم النفس الحديث جدا فى بعض أنحائه يذهب الى ما هو خارج عن حدود المؤثرات النفسية المباشرة العادية الى ما يعرف بالظواهر الروحانية غير المادية كالتخاطر والرؤية النفسية وما يتضمنه التنويم المغنطيسى من تأثيرات بعيدة المدى فى شخصية الوسيط ، فاننا لا نستبعد فى نفس الوقت ما يمكن أن يخضع له الانسان من تأثير بسبب تدخل بعض الأرواح فى العلاقات العاطفية بين الناس .

والواقع ان هذه القضية ترتبط ارتباطا وثيقا بقضية الحرية النفسية . فمن يزعم لنا أننا أحرار نفسيا بحيث يستطيع الواحد منا أن يتحكم فى مجريات حياته الوجدانية من الألف الى الياء ، فاننا نستطيع اذن الجزم بأن المجنون هو الذى يصيب نفسه بالجنون وهو يعزف بعواطفة بعيدا عن المجرى النفسى السليم ، وبالتالى فيكون الانسان قادرا على الحفاظ على نفسه من أى اضطراب وجدانى . نعم قد يذهب البعض الى تفسير جميع الظواهر النفسية فى ضوء كيمياء الجسم والظواهر الفسيولوجية المتباينة وبخاصة ما يحدث بالمخ من تغيرات عضوية . ولكن الواقع أن المغالاة فى التفسير بكيمياء الجسم لا يختلف من حيث الخطأ عن المغالاة فى تفسير جميع الظواهر النفسية بالروحانيات . والصحيح هو أن نفسح مجالا للتفسيرات الواقعية ومجالا آخر للتفسير بالعوامل الروحانية .

واذا كان علم النفس يعزو الكثير من الأمراض الجسمية الى بعض الأمراض النفسية أو الى اضطرابات الوجدان كما هو الحال بالنسبه لقرحة المعدة والربو وبعض أمراض القلب ، فلماذا لا نقول بنفس المنطق إن هناك مقومات أو عوامل روحانية وراء الظواهر النفسية حتى وان لم نستطع الوقوف عليها بالتفصيا ب قصور علم النفس - أو علم الروحانيات بتعبير اصح - فى وقتنا هذا . ؟ صح هذا فلسوف يحدث انقلاب كبير فى علم النفس بل وفى العلاقات الاجتماعية . فلسوف تكون هناك اذن عيادات لاصلاح ما فسد من علاقات روحانية بين الناس ولسنا نقول بدعا اذا قررنا ان هناك بعض من يزعمون أن فى مقدورهم التأثير بالحب والكراهية فى العلاقات القائمة بين الناس . وما نسمع عنه من أعمال سحرية يكشف عنها

بعض المشتغلين بالمسائل الروحانية بحاجة فى الواقع الى دراسه بل والى كشف ، وذلك خدمة للانسانية ولقضية الحب والوفاق بين الناس .

ولكن بغير استغراق كثير فى هذه القضية الروحانية فاننا نستطيع ان نؤكد أن الأمزجه الانسانية متقلبة وأن هناك بطانة أو خلفية نفسية لدى كل شخص تحدد مدى مواءمته مع غيره من الناس بصفة عامة والانسجام معهم أو النفور منهم . فاذا قلنا إن الحب والكراهية لهما فى بعض الأحيان أسباب خارجية ، فاننا نقول فى نفس الوقت إن لهما أسبابا تكوينية مغروزة فى المقومات الوراثية ذاتها . من هنا فاننا يجب أن نكتشف أولئك الذين ترتبط قلوبنا معهم فطريا لكى نقيم علاقات مستديمة معهم ، وأن نميز أولئك الذين ننبو عنهم بالفطرة حتى نحذر من الارتباط بهم على غير أساس راسخ من الناحية النفسية . وبتعبير آخر فان أعداءنا النفسانيين يجب أن ننأى عنهم وألا نفسح مجالا للاصطدام بهم عن طريق الارتباط بهم فى علاقات يجب أن تكون علاقات حميمه (كالزواج مثلا) . صحيح أننا نستطيع أن نسالم الكثير من أولئك الاشخاص الذين تقوم بيننا وبينهم عوامل العداء النفسانى غير الموضوعى بحيث لا يخرج العداء من حيز القلب فيستحيل الى عدوان خارجى ، ولكن هذا لا يعنى أننا نستطيع أن نغير أولئك الاعداء النفسانيين ونضمهم الى زمرة الأحباء خلافا لما تقضى به طبائعهم ومقوماتهم الفطرية .

والواقع أن دعوى التنجيم وارتباط الناس بالأبراج ذات أثر بعيد فى ايمان الناس وسلوكهم فى تسيير دفة حياتهم . فالكثير من الناس ما يزالون يطلعون كل يوم بالجرائد اليومية على حظهم فى البرج الذى ينخرطون تحته . ومعنى هذا فى الواقع ان أصحاب البرج الواحد يتقاربون فيما بينهم مزاجيا ، بل ان ظروفهم الاجتماعية وما يقابلونه من مواقف اجتماعية يكون متشابها الى حد بعيد . وقد سبق أن عرضنا فى كتاب سابق لهذا الموضوع بالتفصيل[1] .

---

(١) انظر كتاب «السحر والتنجيم» للمؤلف – مكتبة نهضة مصر بالفجالة – القاهرة

وهناك من يعزون العداء النفسانى الذى يمكن أن ينشأ بين الافراد الى الفعل المنعكس الشرطى . ويقرر المتحمسون للفعل المنعكس الشرطى أن جميع العوامل الوجدانية والانفعالية انما ترتد فى نهاية المطاف الى خبرات سابقة مرت فى حياة الشخص . فارتباط شىء بشىء آخر عددا من المرات يكسب كلا منهما خصائص الشىء الاخر فى التأثير . فارتباط صوت جرس الاسعاف بخطر الموت يجعل لصوت الجرس تأثيرا مفزعا وباعثا على الضيق أو الحزن . ومعنى هذا أن عواطفنا التى تعتمل فى قلوبنا مردها الى المواقف الاجتماعية المتباينة التى مرت بنا بحيث تركت تأثيرات دائمة فى قلوبنا . وعلى هذا فان ما نحس به من حب وكراهية تجاه الاخرين انما يجد له التفسير الحقيقى فيما سبق أن أحسسنا بمثله . فنحن نحب الاشخاص الذين أحببنا أشباههم من قبل ، كما نكره الاشخاص الذين كرهنا أشباههم من قبل . ولفظ « من قبل » هذا يمتد منذ طفولتنا حتى وقتنا هذا . وليس ضروريا أن نتذكر الاشخاص الذين يشبهون من نحبهم أو من نكرههم فى الوقت الحاضر . ويؤكد لنا أصحاب هذا الاتجاه أن الفعل المنعكس الشرطى يقع فى حياتنا بغير وعى من جانبنا . فالواحد منا أشبه بالالة المستقبلة والتى يسجل عليها كل ما يصل اليها بحيث يتم تفاعل دقيق بين كل خبرة جديدة وبين جميع الخبرات السابقة . وهذا يعنى بتعبير آخر أننا لا نستطيع أن نحدد بالضبط الشخص الذى سبق لنا أن أحببناه فأخذنا نحب أشباهه ، ولا الشخص الذى كرهناه فأخذنا نكره أشباهه . فلقد ترد عناصر الحب والكراهية الى مئات الاشخاص ان لم يكن الاف الاشخاص الذين سبق لنا أن عرفناهم أو قابلناهم فى مواقف الحياة المختلفة .

والواقع أن السلوكيين – وهم علماء النفس المتحمسون لتفسير كل شىء بالاشتراط – يغالون فيما يذهبون اليه ويقعون فى نفس الخطأ الذى يتردى فيه غيرهم من المتطرفين والمغالين فى التحمس لجانب واحد من جوانب التفسير . والشأن هنا كشأن الذين يغالون فى رد كل شىء الى الاقتصاد بحيث يفسرون جميع العلاقات الاجتماعية فى ضوء المصالح الاقتصادية وقد أغضوا عن جميع الأسباب والعوامل الاخرى التى تؤثر فى العلاقات الاجتماعية بين الافراد بعضهم وبعض أو بين الجماعات بعضها وبعض . والواقع أن الانسان ليس مجرد آلة مهمتها تركيب الاشتراطات بل

ان الانسان أيضا روح الى جانب الجسد ، ولقد أخذ علم النفس فى التأكيد على هذه الناحية مفسحا المجال للقول بالارواح والظواهر الروحانية التى يعجز علم النفس التقليدى عن تفسيرها وهو الذى دأب على انكارها من أساسها لأنه لم يستطع أن يستوعبها فى نطاقه . ولعلنا نؤكد بهذا الصدد أن هناك قطاعا من العداء النفسى يرتد الى العمليات الاشتراطية وقطاعا آخر يرتد الى تلك العوامل الروحانية . وبتعبير آخر نقول إن هناك مستويين من العلاقات بين الأفراد : مستوى نفسى ومستوى آخر روحانى ، والمستوى النفسى يرتد الى الاشتراط ، بينما لا يفسر المستوى الروحانى الا فى ضوء العلاقات الروحانية . وأكثر من هذا فان الروحانى أسمى من النفسى ويسيطر عليه ويتحكم فيه .

وعلى أية حال فما يمكن تقريرة هو وجود أعداء نفانسيين يرتكز عداؤهم برمته على عوامل غير موضوعية بغض النظر عن التفسير الذى يمكن أن يتحمس له المفسر لأسباب ذلك العداء النفسانى كما أن ذلك العداء النفسى لا يتعارض مع وجود أسباب واقعية تسير جنبا لجنب مع الأسباب النفسية البحتة .

الأعداء غير المعروفين :

كلما اتسعت دائرة الشخص الاجتماعية ، وجه عدد أكبر من الناس اليه عواطفهم بالحب أو بالكراهية . ذلك أن العلاقات الاجتماعية بين الناس قد تكون علاقات مباشرة كما أنها قد تكون علاقات غير مباشرة . ففى العلاقات المباشرة يوجه الشخص الى غيره عواطفه – سواء كانت عواطف حب أم عواطف كراهية – بشكل مباشر . ولكن فى العلاقات غير المباشرة فاننا نجد أن العواطف التى توجه الى الآخرين لا توجه اليهم بشكل مباشر بل توجه اليهم بشكل غير مباشر . وفى هذا النوع من توجيه العواطف ، لا يحس الشخص الذى توجه اليه المشاعر بالعاطفة التى توجه اليه ، ولا يستطيع أن يميز أو أن يحدد الأشخاص الذين يحبونه والاشخاص الذين يكرهونه .

ومعنى هذا فى الواقع أن هناك كثيرا من الناس يحملون الحب لنا فى صدورهم ولا نستطيع أن نعرفهم أو أن نحدد هويتهم ، وكذا بالنسبة للكراهية ، اذ يكون هناك العديد من الاشخاص الذين لا نعرفهم أو الذين لم يسبق لنا أن قابلناهم فى حياتنا

على الاطلاق وقد أخذوا يضمرون لنا العداء . ولا شك ان العلاقات الوجدانية المباشرة تكون أوسع نطاقا فى الطفولة من العلاقات الوجدانية غير المباشرة . ولكننا لا نستطيع القول بأن العلاقات الوجدانية المباشرة هى النوع الوحيد من العلاقات الوجدانية الموجودة فى الطفولة . ذلك أن من الممكن أن نتخيل طفلا تنصب عليه عواطف العداء بمجرد ولادته اما لأنه غير مرغوب فى ولادته بادىء ذى بدء بسبب جنسه (ذكر أو أنثى) أو بسبب مشاركته فى الارث أو غير ذلك من أسباب .

ولقد يضمر الناس للشخص عداء لأسباب غير مواتية تتعلق بشخصيته أو لأنه شخصية ضارة أو غير ناجحة فى الحياة ، كما أنهم قد يضمرون العداء له لأنه خيِّر أو لأنه ناجح فى حياته أو لأنه متفوق عليهم فى مضمار من مضامير الحياة . فاضمار العداء اذن لا يكون بسبب الخطأ يتبدى فى سلوك الانسان فحسب ، بل قد يحدث ذلك لأن الشخص الذى يوجه اليه العداء يكون ممتازا جدا أو عظيماً جدا أو متفوقاً جدا . ومعنى هذا أن العداء قد يستند الى مبرر وجيه كما أنه قد لا يعتمد على أى مبرر وجيه على الاطلاق .

ونستطيع أن نقرر أن عواطف الناس - سواء كانت عواطف حب أم عواطف كره - لا تسير وفق منطق عقلى محدد أو وفق مبررات منطقية تخضع لقوانين عقلانية محددة ، بل ان العواطف البشرية تسير بلا منطق كما أنها لا تعتمد بالضرورة على واقع خارجى محسوس . فلقد تكون العوامل الداخلية البحتة أقوى فاعلية فى تحديد عواطف الحب والكراهية من العوامل الخارجية الواقعية . ومن يعتقد أن الواقع الخارجى فى العلاقات الاجتماعية هو الذى يحدد مجريات العواطف الانسانية فانه يخطىء أشد الخطأ . خذ مثالا لذلك من يقول انك اذا أسديت معروفا الى الاخرين فانهم سوف يحبونك أكثر انه يكون قد خدعك وخدع نفسه فى نفس الوقت . والعكس قد يكون صحيحا فى كثير من الاحيان . ففى كثير من الاحيان تجد أن من تسدى اليه خيرا أو تصنع معه معروفا يقابل الخير بالشر والمعروف بالتنكر بل وبحياكة المؤامرات ضدك .

والعكس أيضا صحيح فى كثير من الاحيان . فالاشخاص الذين تأخذهم بالحزم - أو حتى بالقسوة - قد لا يضمرون لك العداء بالضرورة . ويظهر هذا

فى كثير من الأبناء والتلاميذ . فكثير من الأبناء حزنوا جدا لفقد آبائهم وأمهاتهم الذين كانوا يأخذونهم بغاية الحزم والقسوة ، فيكون حزنهم على رحيل آبائهم وأمهاتهم أكثر بكثير من حزن أبناء وبنات آخرين لقوا كل حدب وعاطفة وحنو بل وتدليل من آبائهم وأمهاتهم . ونفس الشيء بالنسبة للتلاميذ . فكثير من المدرسين الذين يتسمون بالحزم - أو حتى بالقسوة - يحظون بحب تلاميذهم أو طلبتهم لهم أكثر مما يحظى به المدرسون الذين يلاطفون تلاميذهم أو طلبتهم وقد أخذوا يغمرونهم بالعطف والحنو والاحترام .

والواقع ان كثيرا من العلاقات الوجدانية تستمر حتى بعد أن تنهار العلاقات الاجتماعية الفعلية . فبعد أن تنفض علاقة المدرس بتلاميذه ، فان عواطف الحب والكراهية التى كانت تعتمل فى صدور اولئك التلاميذ تظل قائمة ومعتملة فى قلوبهم وقد يعبر عنها بعضهم لبعض كلما جمعهم موقف ولو بعد سنوات كثيرة ، أو قد يعبرون بها لسواهم ممن لا يعرفون ذلك المدرس الذى انقطعت الصلة بينه وبين تلاميذه منذ مدة طويلة .

ومن المقطوع به أن الواحد منا نحن الكبار لا يستطيع أن يحدد عدد الأشخاص الذين يضمرون له الحب وعدد أولئك الذين يضمرون له عواطف البغض والعداء . فالى جانب الاصدقاء الاعداء - أعنى الذين يبدون لنا الصداقة وهم فى الحقيقة يضمون لنا العداء - فان هناك الكثير من الأشخاص الذين لا يخطرون لنا ببال يلوكون سمعتنا بالشر ويجرحون شخصياتنا بالنقد اللاذع أو بالاستهجان المرير . وكلما ذاع صيت الشخص أو لمع فى موقع ما من المواقع الاجتماعية كثر بالتالى عدد الاشخاص الذين يصدرون الحكم لصالحه أو ضده وهو لا يدرى عن ذلك شيئا . ونستطيع أن نقول إن من حسن حظ الناس أنهم لا يسمعون كل ما ينتقدهم به الاخرون فى غيابهم . ولو كان ذلك واقعا بالفعل ، اذن لثبطت همة جميع الناس ، واذن لتقاعس الكثير من الناس عن مواصلةنشاطهم الاجتماعى ، ولتمزق اذن الكثير من العلاقات الاجتماعية الراسخة بين الأفراد .

والمدهش حقا أنك تجد الكثير من حاملى الضغائن فى قلوبهم ضد غيرهم من أفراد وقد أخذوا يفتنون فى حشد البراهين التى يعللون بها أسباب حقدهم وضغائنهم .

ولعل هذا يرتد الى عملية التبرير التى يتقنها الانسان . فهو يستطيع أن يلبس عواطفه غير المعقولة مبررات معقولة . ولا تعييه الحيلة فى ذلك . وقد لا تسعفه الوقائع الفعلية فيلجأ الى الخيال يستورد منه ما يستطيع أن يمده به من وقائع ملفقة أو مختلقة ، أو قد يجند خياله لتضخيم بعض الوقائع الضئيلة بحيث تضحى بعملية التكبير وقائع ضخمة وخطيرة . ناهيك عن عملية التصغير التى يستطيع الخيال أن يجريها بازاء الفضائل والميزات والأعمال الطيبة التى صدرت عن ذلك الشخص المذموم .

والمدهش أيضا أن الانسان قادر على اخفاء بواعث نقده الحقيقية . فأكثر الناس دهاء هم أكثرهم قدرة على اخفاء عواطفهم الحقيقية . فبينما يكون النقد أو العداء صادرا عن أسباب شخصية بحته كالغيرة والحسد فان الشخص الماكر يستطيع أن يقنعك بأنه انما يضمر العداء لفلان لأسباب تخص المجتمع ككل أو حرصا على المصلحة العامة أو تمسكا بمبدأ أخلاقى معين ، بينما يصدر فى عدائه عن عوامل انفعالية دفينة أو مضمرة ، اذ يجد أنه يشتعل فى قلبه غيرة وحقداً ضد الشخص الذى ينتقده .

والواقع أن الفشل الذى يحيق ببعض الشخصيات فى طريق حياتهم لمما يجعلهم يحقدون على كل الناجحين . فالفشل يشكل ركيزة شديدة الصلابة للحقد والكراهية والعداء . ولكن الفشل نسبى فى الواقع . فالحاقد لا يحقد عليك اذا لم يكن ما نجحت فيه مما يدخل فى نطاق اهتمامه . فاذا لم يكن الشخص مهتما بعلم الفلك ، فالأرجح انه سوف لا يحس بأنه قد فشل فى ذلك المضمار المتعلق بدراسه الاقمار والكواكب ، طالما أنه لم يدخل فى نطاق اهتماماته ، ولكن اذا كان من دارسى الفلك وقد بزه زميل فى دراسته لذلك العلم ، أو اذا أحس أنه لا يستطيع مسايرة زملائه فى دراسة الأفلاك السماوية ، فقد يحس عندئذ بشىء من العداء بتجاه المتفوقين من زملائه فى هذا الصدد . ولكن اذا اتسعت المسافة بينه وبين الناجح فى تلك الدراسة ، فقد يستحيل العداء الى اعجاب ويبدأ فى الاحساس بالحب له وبالتقدير يوجهه اليه فى حضورة أو فى غيابه . ذلك أن الشخص الذى يتفوق جدا فى مضمار من مضامير الحياة ، يكون قد خرج بذلك عن دائرة التنافس التى تجمعه مع غيره فى نطاقها . فالدائرة المشتركة التى تضم الناس فى نطاقها تشكل سببا للحب أو الكراهية . فاذا ما خرجنا عن نطاق تلك الدائرة وانخرطنا فى دوائر أخرى ، فان الاحساس بالعداء

يقف عند حد معين ، بل انه قد يتلاشى أو قد يصير فى حالة من الكمون بحيث لا يطفو الا اذا استحثه سبب جديد وعمل على خروجه من حاله الكمون الى حالة الواقع .

بيد أن هناك أسباباً نفهية بحتة تتعلق بالعادات الوجدانية التى يتلبس بها الناس تدفع بهم الى التذرع بالحب أو الكراهية والعداء قبالة غيرهم من ناس . ونستطيع فى الواقع أن نقسم الناس الى فئتين : فئه تتسم بالحب وفئة تتسم بالكراهية . والفئة الأولى من الناس يقبلون على غيرهم بالحب بحيث يكوّن لديهم استعداد للوقوف على ما يتسم به غيرهم من ميزات فيقدرونها ، بينما يتسم أفراد الفئة الكارهة بالرغبة فى الوقوف على عيوب الاخرين وابرازها والتأكيد عليها واعلانها على الملأ .

وعلى هذا فان الكثير من الناس الذين يسمعون عنك أو يعرفونك عن قرب أو عن بعد يكونون أسرى العادة الوجدانية التى نشأوا عليها . فهم يحبونك أو يكنون لك العداء لا لأنهم وجدوا فى سلوكك ما يبعث فى قلوبهم الحب أو الكراهية ، بل لأن جهازهم النفسى وما سيطر عليهم من عادات وجدانية يحتم عليهم أن يتخذوا منك موقفا معيناً هو موقف الحب أو موقف العداء . فلا يكون صدور الشخص فى أحكامه على سواه من أفراد نابعاً عن مصالح معينة تأيدت أو أعيقت . وانما يكون صدوره فى أحكامه نتيجة مقومات نفسيةمعينة تتحكم فى جهازه النفسى .

وعلى الرغم من أن امكان حصر ما يتخذه الناس من عواطف حب أو عواطف كراهية قبالة شخص بالذات من الصعوبة بمكان ، فاننا مع ذلك نستطيع ان نحصل على محصلة لعواطف الناس تجاه أحد الأشخاص بطرق متباينة . ولعل أكثر الطرق شيوعا بالمجتمعات الديمقراطية ما يعرف بالانتخابات التى تجرى لاختيار شخص أو أكثر لمجلس نيابى ما . ولكن من النادر فى الواقع أن يتسنى الحصول على أحكام وجدانية دقيقة فى ضوء ما تسفر عنه تلك الانتخابات ، وذلك لأن ثمة عوامل كثيرة تتدخل فى الانتخابات غير العوامل الوجدانية التى تتعلق بالحب والكراهية . ولكن من الممكن التذرع بوسائل أخرى للوقوف على مشاعر الناس بازاء شخص بالذات ، وذلك بأخذ عينة عشوائية من المتعاملين مع ذلك الشخص المراد الوقوف على عدد الاشخاص الذين يناصبونه العداء ثم الحصول منهم على ما يعبر عن مشاعرهم بتجاهه .

ولكن يجب أن نضع فى حسباننا أن الاستفتاء المباشر هو أقل الاستفتاءات قيمة من حيث امكان الحصول على المشاعر الحقيقية المعتملة فى نفس المجيب عن أسئلة الاستفتاء ، بينما نجد أن الاستفتاءات غير المباشرة هى التى تشكل أداة حاسمة فى هذا الصدد . والأمر بحاجة الى تدريب طويل والى مهارة فى وضع أسئلة الاستفتاء غير المباشر وهى الأسئلة التى يقصد منها الوقوف على ما يعتمل فى القلوب من حب أو كراهية تجاه أحد الأشخاص . والأمر بحاجة الى نظرة ثاقبة توجه الى الأجابات التى يقدمها المجيبون عن الاستفتاء . فمن بين السطور تستطيع ان تقف على حب وكراهية أولئك الاشخاص . واذا صح حكمك الذى تصدره على الأجابات ، فانك تستطيع أن تخرج بمحصلة لما يعتمل فى قلوب الناس من حب أو كراهية تجاه الشخص الذى تستفتى الناس على حبه أو كراهيته . ولكن المهم أن تتقن انتقاء العينة التى تقوم باستفتائها ، وأن تتمكن من وضع اسئلة الاستفتاء بمهارة وأن تجرى الاستفتاء فى جو فى الحرية وأن تتمكن من قراءة ما بين الأسطر فى الاجابات المقدمة وأن توفر السرية وعدم ذكر اسماء الاشخاص الذين تقوم باستفائهم . وتستطيع بلا شك بعد ذلك أن تصدر حكمك على وضع الشخص الذى تقوم بالاستفتاء عليه من حيث حب الناس بعامة له أو كراهيتهم له وأن تقفه على النسبة العامة لأحبائه وأعدائه الذين لا يعرفهم بالتحديد كأشخاص متعينين تربطه واياهم علاقات اجتماعية محدودة .

الأصدقاء الأعداء :

يختلف الانسان عن الحيوان فى أنه يستطيع أن يبدى الحب بينما يكون قلبه مفعما بالكراهية والحقد . فالكثير من الأعداء الألداء يخدعون أعداءهم بأن يمثلوا دور الصديق الوفى المتفانى فى خدمة أصدقائه وذلك امعانا فى الاستخفاء والتمكن من الايقاع فى اللحظة المناسبة بالعدو المنخدع . ونستطيع فى الواقع أن نطلق على الاشخاص الذين يبدون ودا وحبا بينما يضمرون حقدا وموجدة اسم الأصدقاء الاعداء .

والى جانب الخبث والدهاء يعتملان فى قلوب الاعداء - وممن ثم ارتداؤهم ثوب الصداقة - فاننا نجد أن هناك حالات من التقلب الوجدانى تصيب بعض الناس

وتسيطر على مقاليد حياتهم الوجدانية بحيث لا يمكن استبانة حقيقة دخائلهم الوجدانية . والأمر يكون هنا شبيها بالمزج بين ضحكات السرور وبين ضحكات التهديد . فلقد نجد شخصا يضحك أو يبتسم لك ولكنك لا تستطيع أن تترجم حالته النفسية التى تختبىء وراء ابتسامته . فتكون ابتسامته كابتسامة الليث – كما يقول الشاعر – حيث لا يكون معجبا أو مرتاحا أو مسرورا بوجوده أمامك بل يكون قد بدأ يهيىء نفسه للانقضاض عليك وافتراسك . ولعل أولئك الاشخاص الذين لا نستطيع ترجمة حالتهم الوجدانية يشكلون أخطر فئة من الناس ، اذ أنهم قد ينقضون على غيرهم فجأة بينما يكون ذلك الغير قد أطمأن اليهم ، أو يكون قد احتار فى ترجمة الظواهر الانفعالية الماثلة أمامه فى سلوك أولئك الاشخاص . صحيح أن هذا النوع من السلوك يتبدى أكثر ما يتبدى فى حالات الجنون العقلى المسمى بالهوس ، ولكننا قد نصادفه أيضا لدى بعض الناس العقلاء الذين لم يحكم عليهم الناس من حولهم بأنهم خرجوا من دائرة العقلاء وانخرطوا فى دائرة المجانين .

وهناك فئة ثالثة من الناس يتسمون بالتقلب الوجدانى ، فتمر بهم لحظات يبدون فيها لغيرهم حبا لا يدانيه حب ، ولكنهم ما يفتأون بعد بضع لحظات أخرى يبدون لغيرهم كل حقد كأقسى ما يكون الحقد . والفارق بين هذه الفئة من الناس وبين الفئة السابقة هو تمايز نوعين من السلوك يتبدى لديهم ، أعنى سلوك الحب من ناحية وسلوك الكراهية من ناحية أخرى . فأنت لا يخطئك تمييز الحالة النفسية السائدة فى الموقف الواحد ، كما أن دخيلة الشخص صاحب الانفعال لا تختلف عن ظاهريته فى الوقت الواحد . ولكنه عندما ينخرط فى حالة نفسية مضادة فانه يبدى عندئذ تعبيرا سلوكيا جديدا مناسبا للحالة النفسية الجديدة التى انخرط فيها .

ونستطيع أن نميز فريقين فى نطاق هذا الفريق الأخير : فهناك أولا أولئك الذين يتخذون موقفا انفعاليا واحداً بازاء جميع الناس الذين يوجدون بالموقف أو يتعاملون مع الشخص . فهم فى لحظات السرور يكون سرورهم منتشرا بحيث يعم جميع من يتعاملون معهم بغير تمييز بين شخص وآخر من حيث درجة الحب التى يبدونها له ، وعلى العكس أيضا فانهم فى لحظات الكراهية يبدون علامات الكراهية لجميع الناس بغير استثناء وبغير أن يكون هناك ما يدعوهم الى كراهية من يبدون لهم الكراهية ،

كما لم يكن هناك سبب وجيه يبدون بسببه علامات الحب فى اللحظات التى كانت تعم حياتهم امارات الاستبشار والتفاؤل . أما الفريق الاخر من الواقعين فى نطاق هذه الفئة من الناس فان أفراده يتخذون مواقف متباينة من الحب والكراهية باختلاف الاشخاص الذين يتعاملون معهم أو يحتكون بهم ، لكنهم مع الشخص الواحد يتقلبون بين الحب والكراهية على التوالى بغير سبب معقول . فهم فى بعض اللحظات يبدون الرضى له وفى لحظات أخرى يبدون له السخط والكراهية . وفى اللحظات التى يبدون الحب لأحد الأشخاص يبدون الكراهية لأشخاص آخرين وفى جميع الحالات لا تكون هناك أسباب معقولة يمكن تفسير الانقلاب من حالة الرضى الى حالة السخط والكراهية فى ضوئها .

ومما لا شك فيه أن العلاقات الاجتماعية تقوم بين الناس بعضهم وبعض على أساس من التنبوء بما يعتمل فى نفوس الاخرين من مشاعر ، وذلك ظناً بأن ما يدور بدخائل الاشخاص يتبدى فى سلوكهم الخارجى بحيث تكون هناك مطابقة بين الداخل والخارج . ولكن اذا ما أخطأنا فى التقدير أو فشلنا فى التنبؤ بسبب عجزنا أو لأن ذلك التطابق المفروض بين دخائل الناس وخوارجهم غير متوافر ، عندئذ لا نستطيع أن ننجح فى التوافق نفسيا وسلوكيا مع الآخرين ، ولقد يعمد الخبثاء الى قطع الطريق بيننا وبين والقدرة على التنبؤ بسلوكهم ، وذلك بأن يبدوا صداقة فى الظاهر بما تتسم به علامات الود والحب والصفاء ، فيضطرونا الى استنتاج أنهم أصدقاء وأحبة لنا فنأخذ فى التعامل معهم على هذا الأساس ، ومن ثم فانهم يحققون أهدافهم العدائية سواء بالانتصار علينا أو بثنينا عن أتخاذ موقف متشدد معهم أو بالوقوف على أسرارنا الشخصية التى يجب اخفاؤها عن الأعداء وعدم اظهارها الا للحميمين من الأصدقاء .

وهناك فى الواقع جوانب متعددة فى سلوك الأصدقاء الأعداء . فهناك أولا ما يمكن أن نسميه بالنفاق أو المداهنة . فالكثير من علامات الود والحب والصداقة التى يبديها الناس بعضهم لبعض لا تكون صحيحة تماما . ونستطيع القول بأن هناك أطيافا من النفاق وليس درجة واحدة أو قدرا واحدا منه . فهناك نفاق إيجابى ونفاق آخر سلبى . والنفاق الايجابى يتبدى فى الشخص الذى تصدر عنه مبادرة الصداقة والود

بينما لا تكون بين أضلعه سوى الكراهية والحقد . أما النفاق السلبي فانه يتبدى فى عدم ابداء علامات الحقد بازاء شخص غير محبوب وعدم ابداء علامات الصداقة والود له فى نفس الوقت . فعلى الرغم من أن المرء يحس بالكراهية الشديدة لذلك الشخص الآخر ، فانه يكبح جماح نفسه ولا يبدى له ما فى صدره من كراهية ، ولكنه فى نفس الوقت لا يعمد الى ابداء ما يمكن أن يفسر بأنه صداقة وود وحب قلبى .

وهناك من جهة أخرى ما يمكن أن يجد له مبررا فى سلوك الصداقة الذى يخفى وراءه كراهية . فالتجسس لصالح الوطن لدى الأعداء كثيرا ما يأخذ هذه الصيغة ولا يلقى مثل ذلك السلوك ازدراء بل يلقى التشجيع ويحظى بالاعجاب . وموقف المتجسس لصالح وطنه هو موقف الصديق فى الظاهر والعدو فى الحقيقة لذلك العدو المتربص بأرض الوطن .

وفى حياتنا اليومية يجب أن نتصف بالذكاء الاجتماعى بحيث نستطيع أن نميز بين السلوك الصادق وبين السلوك الكاذب . وهناك أشخاص مرنوا على ذلك بحيث يفهمون غيرهم فهما دقيقا بغير أن ينخدعوا بما يظهر فى السلوك الخارجى لغيرهم من علامات الود الزائفة . انهم أشخاص لديهم قدرة فائقة على التمييز بين الحقيقى والزائف ، ويكون موقفهم الماهر فى التمييز بين العملة الحقيقية وبين العملة الزائفة مهما كانت درجة الزيف من المهارة والاستخفاء والتمويه كبيرة . ولقد عمد فرويد الى التأكيد بأن الشخص مهما كان بارعا فى التمويه السلوكى الخارجى ، فثمة بعض الفجوات تبدو فى سلوكه يكون قد نسى سدها ، فتطل منها بواعث عدائه بغير أن يتمكن من سدها أو حتى ملاحظتها . فسقطات اللسان أو الحركات اللاارادية أو الابتسامات الخبيثة التى تفلت فجأة من شفتى الشخص أو نغمات الصوت أو بعض الملامح الفجائية أو حالات القلق التى تنتاب الحركات أو رعشة الصوت أوغير ذلك من مظاهر سلوكية دقيقة يمكن أن تكون شواهد يستدل منها على ما يخفيه الشخص من كراهية . وأكثر من هذا فقد تكون المبالغة فى ابداء الصداقة وكثرة التقبيل والحضن والترحيب والتلهف المصطنع وابداء الاعجاب الشديد من شواهد

الكراهية التى يجب ألا تفوت الحصيف من الناس والذكى اجتماعيا والفاهم لنوايا الناس والمميز بين الصادق وبين الزائف من سلوك الاخرين قبالته .

وهناك فى الواقع أربعة تفسيرات لموقف الأصدقاء الأعداء : التفسيرات النفسية ثم التفسيرات الأخلاقية ثم التفسيرات الروحية وأخيرا التفسيرات الحضارية . فمن حيث التفسيرات النفسية فاننا نجد أولا عامل الخوف وقد أخذ يشكل مقوما أساسيا وخطيرا من مقومات سلوك الصديق العدو . فكثير من الأشخاص يخشون التعبير عن دخائلهم لغيرهم خوفا منهم أو خوفا من المحيطين بهم أو خوفا عليهم أو خوفا من ضميرهم أو خضوعا لما تلبسوا به من عادات وجدانية تجعلهم يخشون الخروج عن اطارها . صحيح أن الخوف يشكل عاملا أساسيا فى الحياة النفسية ، ولكنه كثيرا ما يخضع لعوامل اجتماعية متنوعة . فبالنسبة لدراسة الخوف يجب ألا نركز بصرنا فى نفسية الشخص الخائف فحسب ، بل يجب أن نمد بصرنا أيضا الى المجتمع الذى نشأ فيه الشخص وبخاصة الأسرة والمدرسة . ذلك أن ما يعتمل فى سلوكنا ليس مجرد مرآة لدخائلنا بل انه ايضا نتيجة تفاعل ملايين الملايين من المواقف الاجتماعية التى مررنا خلالها .

والى جانب عامل الخوف بأشكالة المتباينة نستطيع أن نقف على أن للذكاء والخيال والذاكرة أدوارا ذات شأن كبير فى التعبيرات الوجدانية . فالشخص الذكى اجتماعيا يهمه أن ينجح بصفة عامة فى علاقاته الاجتماعية . من هنا فانه يستغل ذكاءه أحسن استغلال فى تحديد علاقاته الاجتماعية بغيره من اشخاص بل وبازاء المجموعات الاجتماعية التى يتعامل معها . فهو لا يترك الحبل على الغارب لعواطفة ، بل يلجم ما لديه من عواطف الحب والكراهية بحيث يوجهها الوجهة التى تكفل له النجاح بصفة عامة فى علاقاته الاجتماعية وبحيث يحظى بمحصلة نهائية لصالحه من قبل المجتمع الذى يعيش فى رحابه . وما يقال عن الذكاء ينسحب أيضا بازاء الخيال . فكما أن بمقدور الخيال أن يكبر الاشياء الصغيرة بحيث يجعل من الناموسة فيلا ، فانه يستطيع فى نفس الوقت أن يجعل من الفيل ناموسة . فصاحب الخيال الاجتماعى الخصب يستطيع أن يهون من شأن العداوات التى تعتمل بداخله بحيث يحصرها فى أضيق نطاق ممكن ، ومن ثم فانه يستطيع أن يكسب الكثير من أعدائه حيث أنه

بهذه الطريقة يكون قد ألجم نفسه عن ابداء الغيظ والحنق والكراهية لهم مما يسهل كسبهم لصفه والتخفيف من حدة عدائهم له . ونفس الشيء يقال عن الذاكرة ، اذ أن الشخص الحكيم يركز على الجوانب الطيبة التى بدرت فى سلوك الآخرين تجاهه وينسى أو يكاد أن ينسى الجوانب الرديئة التى صدرت ضده منهم .

ومن الطبيعى أن نجد أن التفسيرات الاخلاقية كثيرا ما تتعارض مع المقررات النفسية وما يذهب اليه عالم النفس من تفسيرات . فعالم النفس يتوقف على الأقل عن المدح أو الذم ، ولكن الأخلاق يؤكد وجوب اصدار الاحكام على ما يبدر من الناس من سلوك . ومن أهم تلك الاحكام التى يصدرها الاخلاقى ما كان متعلقا بوجوب خلع ثوب النفاق تماما بحيث يعبر الخارج عن الداخل بأمانة واخلاص . ولكن هناك أيضا من بين الاخلاقيين من يجعلون الاخلاق واقعية نفعية وليست أخلاقا ضميرية . فهم يقيسون السلوك الخلقى الطيب فى ضوء النتائج التى تتأتى للشخص صاحب السلوك .

ولكن التفسيرات الروحية الدينية ترفض أن تكون المصلحة هى الهادى للانسان فى طريق الحياة ولا تجيز أن يكون السلوك الخارجى للانسان دالا على الصداقة بينما يكون الداخل دالا على الكره والحقد .فالدين يقاوم النفاق بجميع أشكاله ويرفض أن يكون السلوك مغرضا ، وقد أخذ صاحبه يصبو الى النفع الشخصى فحسب .

وأخيرا فان الحضارة بما تقول به من تفسيرات تؤكد أن التطور الحضارى وحده هو الذى يجب أن يؤخذ فى الاعتبار . أما ما يحتمل فى قلوب الناس أو ما يجب أن يتوافر من اتساق بين الداخل والخارج فانه لا يهم الحضارة فى شيء . وعلى هذا فان كل ما يعمل على التكيف للحاضر والدفع بعجلة التطور الحضارى فى المستقبل هو الذى يجب أن يقام له الاعتبار دون غيره من اعتبارات .

الأعداء الفئويون :

نستطيع أن نتناول العلاقات الوجدانية التى تنشأ بين الناس من عدة زوايا متباينة : فهناك أولا العلاقات الوجدانية التى تنشأ بين الأفراد بعضهم وبعض ، ثم هناك العلاقات الوجدانية التى تنشأ بين فرد ومجموعة أو فئة ، ثم أخيرا العلاقات الوجدانية

التى تنشأ بين مجموعة أو فئة وبين مجموعة أو فئة أخرى . وقد تكون تلك العلاقات الوجدانية الانسانية نتيجة اتصالات مباشرة فى المكان والزمان ، كما قد تكون غير مباشرة من حيث المكان أو الزمان أو من حيث المكان والزمان جميعا . فقد نحب أو نكره أشخاصا معاصرين لنا ولكن تفصل بيننا وبينهم بلاد أو قارات ، كما قد نحب أو نكره أناسا يرتبطون بأرضنا - أعنى وطننا - ولكن تفصل بيننا وبينهم أزمان قليلة أو كثيرة كتلك الاحاسيس التى تعتمل فى قلوبنا تجاه المماليك أو الفراعنة مثلا . وقد نحب أو نكره أناسا بعيدين عنا زمانا ومكانا كما نفعل بازاء اليونان القدماء من أمثال سقراط وأفلاطون وأرسطو من فلاسفة لا تجمعنا بيننا وبينهم رابطة مكانية أو رابطة زمانية .

ويهمنا فى هذا المقام تناول العلاقات العدائية التى تنشأ بين الفرد واحدى الفئات ، ثم بين احدى الفئات وفئة أخرى أو بين فئة واحدة وبين مجموعة من الفئات . ذلك أننا نركز عقلنا هنا فى الاعداء الفئويين أعنى الأعداء الواقعين فى فئة واحدة .

والواقع أن الانسان لا يستطيع أن ينزع نفسه من السلوك الفئوى سواء فيما يتعلق بالمشاعر أو الأفكار أو اللغة أو بالعادات والتقاليد والممارسات . ذلك أن الانسان مهما زعم لنفسه بأنه مستقل عن الجماعات التى ينخرط فى ركبها ، فانه فى نهاية المطاف أشد ارتباطاً بتلك الفئات ولا ينفصل عنها أو يستقل بفكره أو مشاعره وتصرفه عنها الا انفصالا ظاهريا سطحيا ، بينما يكون فى حقيقة الأمر مرتبطا بها بوشائج متينة لا تنفصم عراها ولا يكون أمامه من سبيل للانفكاك عنها . بيد أن هذا لا يعنى أن جميع الناس سواء من حيث مدى ارتباطهم بالفئات التى ينخرطون فيها أو من حيث احساسهم احساسا مستقلا أو تفكيرهم لأنفسهم أو تصرفهم بواعز من شخصياتهم وانما هناك فوارق بعيدة المدى تتبدى من فرد لآخر فى نطاق نفس المجموعة ، وأيضا بين مجموعة وأخرى . ففى القرية أو المدينة الواحدة تجد أفرادا مندمجين فى السلوك الجمعى لأهل تلك القرية أو المدينة بينما تجد أفرادا آخرين بنفس القرية أو المدينة وقد حققوا لأنفسهم قدرا من الاستقلال فى المشاعر والتفكير والتصرف . ومن جهة أخرى فانك تجد أن أهل القرى بوجه عام أكثر تماسكا واندماجا بعضهم ببعض من أهل المدينة . وبتعبير آخر نقول إن أهل القرية يتسمون

بالسلوك الجمعى بوجه عام بينما يتسم أهل المدينة بالسلوك الفردى بوجه عام ، مع وقوعهم جميعا فى اطار السلوك الجمعى من جهة والسلوك الفردى من جهة أخرى . فالنسبة هى التى تختلف فحسب من حيث مدى الخضوع للسلوك الجمعى أو النزوع وفقاً لما يرغب اليه كل واحد من الأفراد .

وشاهد ما نقولة هنا أنك كثيرا ما تجد مجموعة من القرى وقد ناصبت بعضها بعضا العداء ، بينما لا تتبدى تلك الظاهرة بين المدن فى الغالب الا بنسبة ضئيلة للغاية . ذلك أن طبيعة المدينة وطريقة تكوينها تحتم تفتيت الفئات القديمة التى ظلت راسخة عبر العصور ومن أهمها الأسر والعشائر والقبائل . ولكن هذا لا ينطبق على القرية التى تظل الأسر ونحوها راسخة القدم فيها كما يظل أبناؤها مرتبطين بها ما لم تعمد الحضارة الى مسخ صورة القرية واحالتها الى مدينة صغيرة .

ونحن نعتقد أن مورفولوجية التكوين الاجتماعى للمجتمع هى التى تسبب اشاعة الحب أو الكراهية بين الفئات بعضها وبعض . فكلما كان التماسك العضوى متوافرا لاحدى الفئات فانها تكون مستعدة عندئذ لاتخاذ موقف ودى أو عدوانى بتجاه الفئات الاخرى أو بتجاه أحد الأفراد وعندئذ تلتمس سببا أو أسبابا تعلق عليها ما تتخذه من مواقف ودية أو عدائية . فالعلة الأولى التى ينبغى أن نلتمسها فى تفسير المواقف الودية والعدائية بين الفئات الصغيرة والفئات الكبيرة على السواء هى مورفولوجية الجماعة أو تكوينها الخارجي وشدة التماسك بين أعضائها سواء كان أولئك الاعضاء هم الأفراد الذين تتشكل منهم أم كانوا فئات أصغر تضمهم الفئة الكبيرة .

ومن أهم الأسباب التى يمكن أن تتذرع بها احدى الجماعات أو الفئات لمنابذة فئة أخرى الاختلاف فى العقيدة . فالحروب الدينية على مر العصور – كما سبق أن أسلفنا – كانت ذريعة التمستها الفئات البشرية للانقضاض بعضها على بعض . واذا قال قائل إن ما تزعمه كذريعة ليس مجرد ذريعة ، بل هو الركن الركين فى سبب النزاع بين الفئتين المختلفتين فى العقيدة ، فاننا نرد على ذلك بأن الفئات المتخلخلة – أعنى غير العضوية كالمدن – لا تنقض بعضها على بعض بسبب الاختلاف فى العقيدة

فيما بينها ، وانما يحدث ذلك أكثر ما يحدث بين القرى أو بين الأسر التى تتسم بالتماسك الشديد ، واذا احتج محتج بأن الحروب الدينية عبر العصور لم تقم بين القرى بعضها وبعض ، بل قامت بين دول بها حضارات ومدن ، فاننا نقول ان هناك فرقاً جوهريا بين النزاع القائم على التلقائية وبين النزاع القائم على التخطيط . ونحن هنا نتناول الظواهر الاجتماعية غير المرسومة وغر المخططة ونحصر الذهن فى الظواهر الاجتماعية التى تنشأ تلقائيا كتفجر تلقائىٌ طوعى . فالحروب الصليبية مثلا لم تكن تلقائية بل كانت مرسومة ومخططا لها ، ولم تكن بواعث التخطيط فيها بواعث دينية صرفة ، بل كانت هناك بواعث استعمارية واقتصادية دوليه تتآزر مع البواعث الدينية ولم تنشأ تلك الحروب بشكل تلقائىٌ كتفجر مفاجىء .

والواقع أن المنازعات الفئوية التلقائية يمكن أن تجد لها ذريعة أخرى غير الذريعة الدينية قد تتمثل فى اللغة أو الجنسية أو اللون أو المهنة أو الجنس (ذكر أو أنثى) أو السن (كبار وصغار) أو المستوى الاقتصادى (الاغنياء والفقراء) أو غير ذلك من ذرائع .

ومن الممكن استحداث شدة التماسك أو التخلخل فى أية مجموعة ، وذلك بتنظيم العلاقات الوجدانية بين أفرادها . ومن أهم الوسائل التى يلجأ اليها زعماء الفئات الاعلان عن عدو متربص بالمجموعة بحيث يحس أفرادها بالخطر يتهددهم وأن الهلاك الوشيك على الأبواب . فاذا ما أحس أفراد الفئة الواحدة بأن الخطر محدق بهم فانهم ينضمون بعضهم الى بعض درءا للخطر واحتماء من المصيبة التى توشك أن تحل بهم . وليس مستغربا أن نجد أعضاء المجموعة الواحدة يتماسكون ويتآزرون بعد الاعلان عن وقوع خطر مشترك ، فذلك مشاهد لدى اندلاع حريق أو لدى وقوع فيضان أو عندما يفاجأ ركاب أحد القطارات بأن تصادما قد وقع وأنهم بحاجة الى الالتحام بعضهم ببعض للعثور على ملاذ من خطر الموت . فاستشفافا مما يحدث فى الحياة اليومية ، فان زعماء الجماعات يستحدثون تلك المواقف استحداثا أو يختلقونها أختلاقا أو ربما يعلنون عن وجودها ، حيث تكون موجودة بالفعل ولكن الناس بالمجموعة لا يكونون مدركين لها أو غير واقفين على مدى خطورتها . ولكن هناك قدرة معينة يمكن أن تتهيأ لبعض القادة أكثر من تهيؤها لبعضهم الآخر ، فيكون تأثيرهم فى الناس

كبيرا وذلك بسبب مواهب خاصة فى الخطابة والابانة عن الأفكار والمشاعر . من هنا فان الزعيم يختلف فى مدى قدرته الزعامية عن سواه من حيث مدى قدرته على التأثير فى أفراد المجموعة بما يلقيه من خطب وبما يستطيع أن يستحدثه من مواقف . ولكن من الممكن أيضا أن يضيف زعيم المجموعة جوانب أخرى غير اشعار أفراد المجموعة بالخطر الذى يتهددهم من الخارج . من ذلك مثلا التلويح بالأمل الشديد فى النجاة اذا ما تدورك الأمر وتكاتف الجميع فى صف واحد لمقاومة العدو الوشيك . و الزعيم الحصيف يستطيع فى الواقع أن يفهم مفاتيح التأثير فى المجموعة التى يتقلد زعامتها وأن يقف على مواطن الاهتمام التى تشدها . وليس من الضرورى أن تكون مواطن الاهتمام ثابتة لا تتغير من وقت لاخر ، بل إن تلك المواطن تتغير وتتبدل من وقت لاخر بالنسبة للمجموعة الواحدة . فالمجموعة التى كانت تهتم ذات يوم بمشكلة معينة كمشكلة المساواة بين الجنسين ، قد تعزف عن تلك المشكلة لتولى اهتمامها لمشكلة أخرى كمشكلة العمالة أو مشكلة الاسكان .

من هنا فان العدو المشترك الذى يتهدد المجموعة – كبيرة كانت أم صغيرة – قد لا يكون عدو مجسدا فى هيئة شعب آخر أو فئة أخرى ، بل وقد يكون مشكلة اقتصادية أو مشكلة سكانية . ولعل العدو الخطير الذى يتهددنا فى مجتمعاتنا الحديثة على المستوى العالمى هو الجوع الذى يقرع على الأبواب ملحا بأن تفتح له لكى ينقض على الناس تقتيلا وتعذيبا . ولعلنا بحاجة الى لم الشمل حول هذا الخطر الذى يهددنا ، وأن نعلن الحرب ضد هذا العدو اللدود الذى يبغى افتراسنا .

ولكن قد يتخذ الموقف العدائى من هذا العدو الشديد المراس شكلا غويا ، حيث نأخذ موقفا عدائيا من الشعوب الغنية ، ونطالبها بأن تمد الينا يد العون والا ناصبناها العداء وصببنا عليها اللعنات . والواقع أن توجيه مسار العداء هو الذى يضمن لنا كسب المعركة أو يجعلنا من الخاسرين الخائبين . فالحقد على الشعوب الغنية – عربية كانت أم غير عربية – يعد من المسارات الخاطئة ، والأحرى بنا أن نناصب أولئك الذين ما يزالون غافلين عن جوهر المشكلة – أعنى ذلك التفجر السكانى البغيض الذى يمكن شكمه بأبسط الوسائل العلمية . وهنا يجب أن يتجه المسار العدائى الى فئة المنجبين للذرية بغير وعى ، ويجب أن يعلن ضدهم العداء وأن يصب جام الغضب

عليهم. فالعدو الذى ينبغي أن نضرب على يديه بالحديد والنار رافل بين ظهرانينا فتطهير الصفوف من أولئك الذين لا يعرفون حق الوطن عليهم بالحد من الانجاب هو أوجب الواجبات . ونستطيع القول بغير اجتراء على أية قيمة من قيمنا المطلقة إن انجاب طفل واحد أكثر مما يجب أن يتاح لكل أسرة هو جريمة اجتماعية تهدد البلاد بالجوع والوبال . والعدو الداخلى أخطر من العدو الخارجى . والعيب فينا ولكننا نريد أن نلصقه بسوانا . فلنشحذ الهمم اذن ولنطلق الدعوات لمحاربة ذلك العدو الخطير وهو كل أب وكل أم ينجبان عددا أكبر مما يجب من العدد الذى يجب ان يتم الاتفاق عليه فورا .

وهناك جانب تربوى للعداء الفئوى . فهناك المباريات التى تقام بين الفرق وهى شكل من أشكال العداء المنظم بين الفئات . وهذا النوع من العداء مرغوب فيه ، اذ أنه يدرب أفراد الفريق الواحد على التعاون فى نطاق الفريق مع باقى أفراده ، والاحساس فى نفس الوقت بالتنافس أو العداء بتجاه الفريق الاخر . والواقع أن مثل تلك المباريات تعمل على التنفيس عما لدى الانسان من نوازع طبيعية نحو المقاتلة . فنحن لا نستطيع أن نزعم أن الانسان يمكن أن يتجرد عن طبيعته وأن يخلع عن نفسه الاحساس بالعداء والرغبة فى الاعتداء والتعبير عما يحس به من توتر قبالة الاخرين . ولكن الذى نستطيع عمله هو تنظيم المواقف العدائية من خلال الفرق الرياضية . ولعل الانسانية تستطيع أن تتخلص فى المستقبل من الحروب الطاحنة عن طريق المباريات الرياضية التى تكفل التعبير عما يعتمل فى قلوب الناس من رغبة فى استشعار وجود عدو متربص ثم العمل على مقاومته وقهره . فكما أن الانسان لا يستطيع أن يخلع عن نفسه الحب الفئوى ، فانه لا يستطيع أيضا أن ينزع عن نفسه العداء الفئوى ولكنه يستطيع ترويضة وتوجيهه الوجهة السليمة البناءة .

الفصل الثانى
ماذا يدور فى قلب عدوك

الفصل الثانى

ماذا يدور فى قلب عدوك ؟

العدوان الصريح المباشر :

هناك من يقول إن هناك بعض القسوة الرحيمة وأن بعض الايذاء انما يكون لمصلحة من تقع عليه الأذية .. وبهذه الحجة يضرب كثير من الآباء أبناءهم وبناتهم ، كما يضرب كثير من المدرسين والمدرسات تلاميذهم وتلميذاتهم ، بل ويضرب بعض الأزواج زوجاتهم . وكذا فان القائمين على شئون العدالة يقولون لك إن السجن تأديب وإصلاح وتهذيب وأن ما يلاقيه المساجين من تعذيب لا يقصد به الحط من إنسانيتهم بل يقصد به تحقيق مصلحتهم وتعديل ما اعوج من سلوكهم وخرطهم فى طريق الخير بعد أن انخرطوا فى طريق الاجرام والشر .

ولسنا هنا بصدد البحث فى مدى فاعلية العقوبة البدنية فى تعديل السلوك المعوج ، بل اننا بصدد قضية أخرى هى قضية الجمع بين القسوة والرحمة فى آن واحد ، وهو ذلك الزعم الذى يتسلح به مستخدمو القسوة بتجاه غيرهم ، وزعمهم فى نفس الوقت بأنهم أرحم الرحماء تجاههم . والسؤال الذى نثيره هنا هو مدى امكان الجمع بين النقيضين من المشاعر فى نفس الوقت . فنسأل : هل يكون الاب أو الأم أو المدرس أو الجلاد بالسجن أو بمؤسسه الاحداث محبا للشخص الذى يقوم بضربة ؟ ان المجيبين عن هذا السؤال بالايجاب ، وزعمهم بأن هؤلاء جميعا يحبون الأشخاص الذين يقومون بضربهم ، انما يستندون الى أنهم يستهدفون من ضربهم اصلاح حالهم وأن باعث الضرب ليس الانتقام منهم بل كراهية الطريق المعوج الذى انتحوا اليه اختياراً أو رغما عنهم . ويضيف المدافعون عن هذا الموقف أيضا قولهم إن التجربة قد أثبتت لهم أن الضرب هو الوسيلة الوحيدة التى تأتى بالنتائج المشجعة وأن جميع الوسائل الأخرى قد جربت وباءت بالفشل المؤكد . والبرهان الثالث الذى يقدمه

أصحاب هذه الدعوى يتلخص فى أن أولئك الأشخاص المتذرعين بالضرب والقسوة (الظاهرية فى زعمهم) يبدون كل علامات الحزن والأسى بازاء أى شر يمكن أن يصيب الواحد من أولئك الأشخاص الذين سبق لهم أن آذوهم وأوقعوا العقوبات البدنية عليهم .

والواقع أن هذه المزاعم مردودة جميعا . ذلك أن الحب والكراهية متداخلان أشد التداخل فى حياة الانسان لدرجة أن العاطفتين يمكن أن يتواجدا لدى نفس الشخص فى الوقت الواحد ، ولكن مثل الشخص الذى يتلبس بالحب والكراهية معا فى الآن الواحد لا نستطيع أن نعده ضمن الأسوياء من الناس . ولكن الكثير من الأسوياء - ان لم يكن جميع الأسوياء - يمكن أن يتقلبوا بين حالتى الحب والكراهية بين وقت وآخر . فبالنسبة للشخص الواحد - حتى أقرب الناس الى قلوبنا - يمكن أن تمر بنا لحظات نكرهه خلالها كراهية شديدة . ولكن بعد أن تمر تلك اللحظة بملابساتها ، فاننا نعود الى ما كنا نحمله له من حب عميق . وانك لتطالع فى الصحف قصص حوادث قتل تصدر عن أب أو عن أم ، ولكنهما بعد اقتراف الجريمة يأخذان فى البكاء وابداء علامات الحب العميقة تجاه ذلك الابن او البنت التى قتلت أو شوهت فى لحظة الكراهية التى مرت فى حياة ذلك القاتل أو المشوه . وما نجزم به هو أن الأب القاتل أو الأم القاتلة كانت تحمل العداء الشديد للابن أو البنت التى قامت بقتلها . فالوقت الواحد أو البرهة الواحدة لا تتضمن عاطفة الحب وعاطفة الكراهية معا الا فى حالات اختلال العقل . أما بالنسبة للأسوياء من الناس - ولا مانع من اقتراف السوى للجرم - فثمة فاصل بين الوقت الذى يحس فيه الشخص بالحب والوقت الذى يحس فيه بالكراهية تجاه نفس الشخص .

وما دمنا قد عرضنا للعقل والجنون ، فمن الواجب أن نلقى ببعض الضوء على حالات العداء والعدوان المباشرين اللذين يصدران عن المجانين أو غير العقلاء (بالتعبير المخفف للفظ مجانين) . والواقع أن هذا الحديث ليس خارجا عن نطاق موضوعنا ، ذلك أن هناك الكثير من الناس الذين نتعامل معهم على اعتبار أنهم عقلاء هم فى حقيقة الأمر غير عقلاء . ولقد يكون أقرب الاقربين الينا بعض هؤلاء ، ولكن لا يدور بخلدنا أنهم غير عقلاء حيث أن الكثير من جوانب شخصياتهم تتسم بالعقل

الراجح والحصافة والاتزان الوجدانى . ولعل هذه هى المشكلة التى تجابه الكثير منا بازاء غير العقلاء الذين نحسبهم عقلاء ، وذلك لأننا قد اعتقدنا خطأً أن المجنون يكون مجنونا فى جميع انحاء شخصيته ولا يمكن أن يكون مجنونا فى ناحية وعاقلا فى باقى النواحى الأُخرى . والحقيقة أن الغالبية من المجانين عقلاء جدا فى جوانب كثيرة من شخصياتهم بحيث يتسنى لهم احتلال المناصب الاجتماعية وتحمل المسئوليات الادارية بغير أن يحالوا الى مستشفيات الأمراض العقلية .

من هؤلاء المجانين أولئك المصابون بالسادية . والسادية هى اجتلاب اللذة بايقاع الألم على الآخرين . والسادية فى أصلها تربط بالشهوة الجنسية . فالسادى يواكب بين اللذة الناجمة لإيذاء الاخرين وبخاصة افراد الجنس الآخر وبين اجتلاب اللذة الجنسية . ولكن يستخدم هذا اللفظ فى بعض الاحيان للدلالة على الالتذاذ بالايلام حتى ولو لم يحصل السادى على لذة جنسية صريحة نتيجة توقيع الألم على غيره . وبهذا المعنى نجد الكثير من المدرسين والمدرسات بل والكثير من الآباء والامهات ساديين . وليس من المستغرب أن يبحث السادى عن شماعة اجتماعية يبرئ ساحته وتبعد أصبع الاتهام عنه . فهو يعزو ما يوقعه من ايلام على غيره الى غيرته على مصلحته ، بينما يكون الباعث الحقيقى لديه هو باعث سادى أصيل . ولقد يجد المدرس أو المدرسة السادية أن أشباع رغبته فى الايذاء قد سارت جنبا لجنب مع تقدم التلاميذ تحصيليا ، فيأخذ فى المغالاة فى اشباع نهمه فى تعذيب تلاميذه مؤكدا أنه كلما زاد من جرعة التعذيب تأيدت مصالح التلاميذ وشقوا طريقهم الدراسى بنجاح أوفر وتفوق أدوم .

والواقع أن الكثير من معذبى الناس هم من الساديين . فتجد السادية منتشرة على المستوى التربوى والمستوى الاقتصادى والمستوى الاجتماعى والمستوى السياسى والمستوى الحربى . فباسم التربية تجد السادية منفذا لها ، كما تجد ذلك أيضا فى الاقتصاد اذ يجد بعض الاقتصاديون على المستوى الدولى لذة فى تجويع الشعوب الفقيرة بحرمانها من مصادر الطعام أو من بلوغ الحلول التى تخرجها من ورطاتها المالية . وعلى المستوى الاجتماعى تجد أن الأغنياء يلتذون لمنظر عامة الشعب وقد تكدسوا على أبواب الجمعيات الاستهلاكية بينما هم يرفلون فى العز والجاه والرخاء وأخذوا

فى استغلال أفراد الشعب بما فى أيديهم من صناعات أو تجارة رائجة تدر عليهم الرزق الوفير . وعلى المستوى السياسى تجد أن الممسكين بزمام السياسة العالمية يرسمون الخطط التى تحول دون راحة الشعوب أو عيشها فى سلام وتعاون ، فيبذرون بذور الشقاق بين الدول التى كانت متعاونه فى سابق العهود أو لم يكن بينها شقاق أو نزاع من قبل . وعلى المستوى الحربى ، فان السادية تلعب دورا خطيرا فى الحروب الكثيرة التى شنت فى العالم عبر العصور . فنابليون وهتلر وغيرهما من محبى الحروب كانوا بلا شك مصابين بالسادية حيث كانوا يتلذون بمنظر الدماء وهى تسيل فى ساحات القتال التى كانت من صنعهم ونتيجة لتخطيطهم .

واذا كان السادى يجمع بين الايذاء والالتذاذ ، فاننا نجد من جهة أخرى أن الماسوكى يجمع بين كراهية الغير وبين الالتذاذ بتقبل الألم منه . وأكثر من هذا الماسوكى يكره نفسه فى نفس الوقت ويجعل من الآخرين سلاحا للبطش بنفسه وتمزيق أوصاله . ومن المؤلم أن المدرس السادى يخلق من تلاميذه — أو من بعضهم على الأقل — شخصيات ماسوكية . فبعد أن يرتعد التلميذ عدة مرات من إيلام مدرسه له بالضرب ، فان نفس ذلك التلميذ يأخذ فى اجتلاب اللذة نتيجة الضرب يوقع عليه ونذكر بهذا الصدد أن القبائل التى تمارس لحم أكل لحم البشر يتقدم بعض افرادها الى رئيس القبيلة راغبين فى أن يؤكلوا حيث تقام طقوس دينية خاصة بذلك ، وقد أخذوا يجمعون فى أنفسهم شعورا مختلطا بين الخوف من الألم الذى سيقع عليهم وهم يؤكلون أحياء وبين الاحساس باللذة اذ يشاهدون الاكلين يلتذون بأكلهم وسط التهليل والرقصات والطقوس القبيلية والوحشية . ولعل الماسوكية التى تتبدى فى تقبل الألم الناجم عن الضرب أو القرص أو الركل هى صورة مخففة لما كان يقع — وما يزال يقع — فى حياة القبائل التى تمارس طقوس أكل لحم البشر وهم أحياء .

وما نريد إيضاحه هنا هو أن المطابقة بين الاحساس باللذة وبين الاحساس بالحب انما هى مطابقة فى غير محلها ، بل إن الأرجح أن تكون المطابقة الصحيحة بين الاحساس باللذة وبين الاحساس بالعداء فى حالتى السادية والماسوكية . فالحب يتطلب الحماية — أعنى حماية المحبوب — بينما تتطلب اللذة السادية والماسوكية افناء المحبوب والقضاء عليه ، حتى وان كان ذلك الفناء عن طريق التهامه أو عن طريق

الوسائل التى ترمز لذلك كالتقبيل بمص الشفتين أو بالعض أو بغير ذلك من وسائل رمزية حضارية مقبولة .

واذا نحن اخذنا بالنظرة النسبية الى العقل والجنون ، واعتبرانا أن الجنون هو المبالغة فيما يعد من ضروب المعقول والمقبول اجتماعيا ، فاننا على نفس النحو نجد أن المهووس (المصاب بالمانيا) يقتل غيره لأتفه الأسباب أو لغير ما سبب على الاطلاق . وفى نفس الوقت فاننا نلاحظ أن هناك من الأشخاص العقلاء بين ظهرانينا فى العمل أو فى شتى ضروب الحياة من يوقعون الأذية المفاجئة على غيرهم بغير مقدمات منطقية أو لأسباب غير وجيهه تدعو الى ذلك . فنسمع عن رئيس يفاجىء مرءوسيه ويوقع جزاءات مبالغا فيها لأسباب لا تدعو الى كل العقوبات الصارمة التى يوقعها . ان مثل ذلك الرئيس المؤذى يكون مصابا بالهوس الخفيف . فاذا ما زاد لديه هذا المرض النفسى فانه قد يقتل غيره بدلا من أن يوقع الجزاءات الادارية على مرؤسيه .

ومن الأشخاص من يحدد العقوبة التى يستحقها خصمه ثم ينفذ ما عقد عليه العزم لقد يزعم الشخص من هذا القبيل أنه انما يحدد العقوبة فى ضوء الأذية التى وقعها عليه الخصم . فهو لا يأخذ الا حقه ، وكأن العقوبات حقوقا تؤخذ . فالضربة التى ينالها من الخصم تقابل بضربة مماثلة لها فى الشدة ، بل وفى نفس المكان الذى تلقى فيه الضربة من ذلك العدو . وطبيعى أنه كلما زاد العدو فى اعتداءاته ، زاد صاحبنا من وسائل الانتقام ولكن فى الحدود التى وصل اليها خصمة بغير زيادة أو نقصان . والوقع أن مقابلة الايذاء بايذاء مناظر يمكن أن يكون حقيقا بالاتباع اذا لم يكن هناك قانون او اذا لم يكن هناك ضابط اجتماعى ونفسى يحكم العلاقات بين الناس . والمفروض أننا فى ظل المجتمع المتحضر نأخذ بالرموز بدلا من الاشياء . فالكلمة القاسية تحل محل العصا ، والتجهم قد يكون بديلا ناجحا وناجعا للغضب والسخط والثورة العارمة ، والتهديد باللجوء الى القانون قد يكفى للردع بحيث لا يكون ثمة ما يدعو الى اللجوء الى القانون بالفعل . وفوق ذلك كله قد يحل التصرف المشفوع بالتسامح محل الانتقام ، فينسحب العدو من الميدان وقد صدته المحبة والتسامح عن الاستمرار فى أذيته وعدوانيته .

ومما لا شك فيه أننا فى مسارات حياتنا اليومية على اختلاف مواقعنا الاجتماعية نلقى الكثير من تلك الأنماط العدائية العدوانية . ومنذ طفولتنا حتى السن التى بلغناها اليوم لا بد أننا لاقينا الكثير من الشخصيات التى استعانت بالايذاء المباشر ضدنا . وأكثر من هذا فاننا نجد أن الكثير من المواقف اليومية تحمل فى طياتها امكانية الاستحالة الى الايذاء المباشر يوجه ضدنا بقسوة وبغير هوادة . من هنا فاننا نجعل للعدوان الصريح والمباشر محلا أساسيا فى المواقف التى يمكن أن يقفها اعداؤنا منا فى مواقف الحياة المختلفة .

تأليب الآخرين عليك :

بينما يتخذ بعض أعدائك منك موقفا عدوانيا مباشرا كما سبق أن أسلفنا ، فاننا نجد من جهة مقابلة أن بعض أعدائك يتخذون منك موقفاً غير مباشر كوسيلة للتعبير عن عدائهم لك ، وذلك بأن يقوموا بتأليب الآخرين ضدك . فبدلا من مواجهتك وابداء العداء لك بشكل مباشر ، فانهم يتخذون طريقا ملتوية وغير مباشرة ، وذلك بأن يتخذوا من الآخرين من معارفك وأصدقائك مخالب قط يهاجمونك بها بدلا من أن يهاجموك هم مباشرة . ولا شك أن هذا السلوك غير المباشر يمكن أن يوصف بأنه سلوك الجبناء أو سلوك من يخشون بأسك ويعملون الحساب كل الحساب لقوتك وما قد تتذرع به من أسلحة فى مواجهة عدائهم وعدوانيتهم .

والواقع أن هذا النوع من السلوك يشيع فى ظل المدنية أكثر من شيوع النوع الأول من السلوك المباشر . ذلك أن انسان الحضارة قد أكتشف أن الاساليب العدائية العدوانية غير المباشرة أقوى فاعلية وأدوم أثرا من الأساليب المباشرة . ففى السلوك العدوانى المباشر لا يأمن الطرفان المتصادمان شر أحدهما الاخر . فكل منهما لا بد أن يصيبه شيء من الشر والضرر . ولكن فى السلوك التأليبى ، فان الضرر يقع برمته على الشخص المؤلب عليه أو على الطرف المؤلب عليه والاطراف التى استجابت للتأليب ووقعت فى براثن الفتنه جميعا . أما الشخص الذى لعب اللعبة من وراء الظهر ، فانه يظل بعيدا عن مجال العراك ، بل انه لا يعرف على الاطلاق ، وذلك بسبب دهائه ودقة خطته الماكرة بحيث لا يستطيع أحد أن يوجه أصبع الاتهام اليه بأى حال .

وانك لتجد هذا السلوك التأليبي منتشرا فى الحضارة على المستويين : الفردى والجماعى . فعلى مستوى العلاقات الاجتماعية الفردية تجد أن بعض الذين لهم علاقات اجتماعية بك وقد أخذوا يلعبون تلك اللعبة بعيدا عن مجال ادراكك بحيث لا تستطيع أن تقع الا على نتائج خططهم التأليبية . وعلى المستوى الاجتماعى المتعلق بالجماعات الصغيرة والكبيرة على السواء ، فانك تجد أن بعض الأفراد الماكرين فى احدى الجماعات وقد أخذوا يرسمون الخطط لتأليب جماعتين قويتين الواحدة منها على الاخرى بحيث تقع المعركة حامية الوطيس فيما بينهما بحيث تنتهيان جميعا الى الضعف والذبول ، الأمر الذى ينتهى بالجماعة التى قام واحد منها بالتأليب الى الصدارة والقوة ، أو قد تتدخل تلك الجماعة الأخيرة فيما بين الجماعتين المتعاركتين بالمصالحة وكأنها بريئة من دم ابن يعقوب مع أنها الذئب الذى خطط للتمزيق المتبادل بين الجماعتين المتعاركتين . والواقع أن الكثير من الدول الاستعمارية قد أخذت تلعب تلك اللعبة فى العلاقات الدولية . فالمستعمر الانجليزى فى مصر مثلا كان يلعب تلك اللعبة تحت الشعار المعروف « فرق تسد » . فكان يعمد الى تمزيق القوى الوطنية بالوقيعة فيما بين زعمائها حتى تظل جميع الاطراف بهذه الطريقة واهية القوى واهنة النفس لا تستطيع أن تقوى الى الدرجة التى تستطيع عندها افتراسه أو الهجوم عليه أو التنكيل به أو طرد شراذمه من أرض الوطن .

وتقوم الطريقة التأليبية على أسس نفسية متينة . فالشخص الذى يقوم بتأليب الناس بعضهم على بعض لا بد أن يعرف أولا الخصائص النفسية للشخص الذى يريد الهجوم عليه . فالوقوف على تلك الخصائص النفسية تمكنه من وضع خطته بإحكام ودقه . أما اذا كان جاهلا بالخصائص النفسية للخصم فان ذلك يحول دون سداد الخطة وفاعليتها . ومن جهة أخرى فان المؤلب يعمد الى الاستخفاء غالبا تحت ستار الصداقة أو تحت ستار الحيادية . فهو يقنع جميع الاطراف أنه بعيد عن التحيز أو التعصب وأنه لا يقول الا كلمة الحق فى مواجهة الجميع بغير تمييز أو تفريق أو مغالطة . وطالما أنه استطاع أن يكسب ثقة جميع الأطراف فانه يستطيع بعد ذلك – وقد مهد الأرض وسواها – أن يضع خطته التأليبية باحكام ويبدأ فى تنفيذها وهو فى مأمن من أن يراود أحداً الشك فى نواياه .

لكن من الاسلحة الخطيرة التى يستخدمها المؤلب فى تأليب الناس بعضهم على بعض سلاح الكلمة والنغمة وملامح الوجه والاقناع بالحجج الدامغة والايحاء عن طريق السيطرة على مقاليد الحالة الوجدانية للشخص الذى يقوم بتأليبه . ونقصد بالكلمة هنا اللغة المستخدمة . ذلك أن الشخص الماكر الناجح فى تأليب الناس على بعض يكون غالبا على جانب كبير من القدرة اللفظية وماهرا فى استخدام لغة الحديث بحيث يتسنى له استخدام كلمات معينة تعد مفاتيح يتغلب بها على الأبواب الوجدانيةالموصدة أمامه فتنفتح أمام غزواته النفسية . فتجد الواحد من المؤلبين يستعين بكلمات معينة مثل « أنت لست صغيرا » « لا تترك فلانا يسيطر عليك » « أنت تخاف من فلان » « انه يريد السيطرة عليك » الى آخر تلك الكلمات المنتقاة التى تثير حفيظتك ضد غيرك ممن يريد تأليبك عليهم . وطبيعى أن المؤلب يستعين بحركات وملامح وجه معينة تجعل لكلماته وقعاً خطيرا فى النفس بحيث يتم له اثارة حفائظ الناس بعضهم على بعض . أما الحجج التى يقدمها اليك فانها تكون مستقاة بالفعل من وقائع فعلية قائمة فى حياة الأطراف الأخرى التى يؤلب عليها أو هى وقائع من حياتك فعلا يقدمها الى خصمك أو خصومك أو حتى حبيبك أو أحبائك . ولكن المؤلب لا يقدم الوقائع كما هى فى الواقع بل يلويها كما يشاء ويعمد الى المبالغة سواء بالتكبير أو بالتصغير بحيث يجعل مما يقدمه من حجج أسلحة فتاكة ذات فاعلية شديدة فى تقويض الوشائج والعلاقات التى كانت متينة الأوتاد وقائمة على أسس راسخة . أما الايحاء فانه الاقناع بالحجج الناقصة أو بالكلمات الغامضة التى ما تفتأ تتخذ قوة شديدة الانفجار بسبب الغموض وما يمكن أن يضيفه الخيال اليها من طاقة مدمرة .

وهناك فى الواقع نوعان أساسيان من التأليب : نوع ايجابى ونوع آخر سلبى . أما التأليب الايجابى فانه يعتمد على استلاب المؤلب لأصدقائك بحيث يكون استيلاؤه على قلوبهم دونك كمن يسطو على بيتك وينهب ما فيه من متاع ، بل اننا نعتقد أن استلاب الصديق أشد خسارة على الانسان من استلاب الأموال والأمتعة . وفى هذا النوع من التأليب يقف المؤلب على ما يجده صديقك فيك من ميزات تجعله متعلقا بك ، ثم يعمد الى اغراق صديقك بنفس النوعيات التى يراها صديقك ميزات فيك ، بحيث يجد ذلك الصديق بعد مرور وقت يطول أو يقصر أن ميزاتك التى

كانت تشد انتباهه وقلبه اليك ليست سوى قطرة من بحر الميزات التى تبهره فى شخصية المؤلب . فاذا كنت مثلا كريما مع صديقك وهو لذلك يعتز بك لشدة كرمك ، فان المؤلب الايجابى يغدق على ذلك الصديق أضعاف أضعاف ما تغدقة أنت عليه . ومن ثم فانه يسحب اهتمامه عنك ويعطيك ظهره وينصرف بقلبه ووجدانه الى ذلك المؤلب الذى استطاع بدهائه أن يضعك على الرف وأن يستحوذ على صديقك ولقد يحدث هذا فى الحياة الزوجية فى بعض الأسر . فهناك بعض النساء الماكرات المؤلبات تستطيع الواحدة منهن أن تعرف سر حب زوج صديقتها لها فتأخذ فى الضرب على نفس الوتر لدى الزوج بحيث تغرقه فى بحر من الاعجاب بها فيجد أن الميزة التى كانت تبهره فى زوجته ان هى سوى قطرة اذا ما قورنت مع تلك المرأة الجديدة التى بدأت تستولى على أضواء قلبه وتوجهها جميعا اليها بعد أن كانت مركزة على زوجته . وهكذا تذبل العلاقة الزوجية وتتفتت عراها بسبب تلك الدخيلة الجديدة بين الزوجين اللذين استحالت حياتهما على يديها ذابلة فاترة كأشد ما يكون الذبول والفتور . وأكثر من هذا فقد ينتهى الذبول والفتور الى انفصام عرى الزوجية اذ يعلن الزوج لزوجته أنه كان منخدعا فيها وأنه اكتشف الحقيقة بالمقارنة بينها وبين تلك المرأة المؤلبة . والواقع أن هناك بالأسف كثير من تلك الشخصيات من الجنسين بحيث يجدر بنا فى هذا المقام أن ننبه الى خطورة تلك الفئة من الناس وأخذ الحذر منهم وذلك باتقاء شرهم قبل أن يدسوا السم فى العلاقة بين الزوجين السعيدين .

أما النوع الثانى من التأليب وهو النوع السلبى — فان المؤلب فيه يثير الناس عليك بقصد احالتهم الى أعداء الداء لك ، سواء كانوا قبل ذلك أصدقاء حميمين يكنون لك الصداقة والمودة أم كانوا مجرد معارف لا تربطك بهم صلات وجدانية حميمة . وهذا النوع من التأليب هو النوع السائد فى المجتمعات المتباينة وهو النوع الذى يرد الى الذهن لدى تأليب الناس بعضهم على بعض . والواقع أنك تجد مستويين متباينين فى هذا النوع السلبى من التأليب : نوع لا يصل الا الى حد قتل عاطفة الحب واذكاء عاطفة الكراهية ضدك بغير أن يرسم المؤلب خطة للاضراربك . أما المستوى الثانى فان المؤلب فيه يعمد فى نفس الوقت — أى جنبا لجنب مع اشاعة الكراهية ضدك وقتل الحب لك — الى وضع خطة للاضرار بك بيد ذلك الذى يتم تأليبة عليك .

وخير مثال نسوقة لتبيان ذلك ماوقع للبرامكة فى عهد هارون الرشيد وعلى يديه . ذلك أن حاسدى البرامكة الذين كانوا يحظون بثقة الرشيد قد عمدوا الى الدس عليهم عنده موغرين صدره ضدهم الى أن انقلب عليهم شر منقلب وأخذ يقتلهم تقتيلا يذكره التاريخ بحسرة أى حسرة .

ولا يتفق المؤلبون بازاء الوسائل التى يتذرعون بها لتأليب الناس بعضهم على بعض . فلقد يعمد المؤلب الى ذم سلوكك حتى يقلل من شأنك ويصم شخصيتك بوصمات العار والمهانة . وهذا ما يعرف بالنميمة . ولا شك أن المؤلب اذا ما استطاع أن يقلل من شأنك بما يشى به ضدك ، فانه يفض الكثيرين من حولك . ولقد يفطن أصدقاؤك الى كذب ما افتراه عليك التمام ولكن بعد فوات الأوان وبعد أن تكون أنت أيضا قد أشحت بوجهك عنهم الى الأبد . من هنا فانه يتحتم علينا أن نجدد فى علاقاتنا بالناس بحيث نكسب أصدقاء جددا باستمرار بحيث تظل نسبة ما نخسرة من الاصدقاء بسبب الوشاة مساوية على الأقل لما نربحة من أصدقاء جدد . ذلك أننا اذا لم نضف أصدقاء جددا الى قائمة أصدقائنا القدامى فربما تكون خسارتنا كبيرة بحيث قد ينفض جميع أصدقائنا من حولنا بسبب الوشايات المستمرة ضدنا من جانب أولئك الذين يتربصون بنا عامدين الى تأليب أحبائنا علينا .

ولقد يعمد المؤلب الى وسيلة أخرى يتذرع بها لصرف الناس عنا أو لبث الوغر فى صدورهم ضدنا ، وذلك بايهامهم بأننا نتكبر عليهم ونستشعر العظمة بالمقارنة اليهم وبأننا ننظر اليهم باحتقار ولا نقيم لهم وزنا . ولكن من الناس من يحب أن يتقرب من شخص يستكبر عليه . ولقد يتم ايغارالصدور بكلمات غير مباشرة ، كأن يقول المؤلب عنك أن وقتك ضيق بحيث لا يحتمل أن تقابل أو تجالس الاخرين ، أو أنك لا تحب أن تتناول الاحاديث العادية التى تعرض لعقول وألسنة الناس العاديين بل انك تنتقى ما تطرقه من موضوعات . فالتأليب هنا لايكون بالتحقير من شأنك بل يكون بالتعظيم من شأنك وامتداحك . ولقد يعمد المؤلب الى اثارة الغيرة فى قلب من يؤلبه ضدك ، وذلك بالمبالغة فى المديح والثناء والتعظيم ، ولقد يكون المدح فى شخص ما ذما غير مباشر لشخص آخر . فامتداح أحد الاطباء فى حضرة طبيب فى نفس التخصص الطبى قد ينظر اليه باعتبار أنه ذم بطريق غير مباشر فى ذلك

الطبيب الحاضر الذى يصافح مدح زميله أذنية ، بل انه قد يوغر ذلك المديح صدره ضد زميله .

ولقد يعمد المؤلب الى حيلة أخرى يستعين بها فى تأليب الناس ضدك وذلك بأن يشكك فى صدق نواياك من صداقتك للناس . فيرميك بأنك وصولى تحب الناس لا لأشخاصهم بل للمنافع التى يمكن أن تحصل عليها عن طريقهم . فكل كلمة ثناء تخرج من فمك لهم يزعم المؤلب أنك تقصد بها تخديرهم واحراز مصلحة معينة . فاذا ما صدق أصدقاؤك ما يقال لهم عنك من ذلك المؤلب ، فان ما تستعين به من ثناء أو مجاملة يفقد فاعليته فى آذانهم وقلوبهم بل إنه يأتى بنتيجة عكسية اذ ينظرون اليك بريبة وقد أخذوا يخشون من تخديرك لهم بما تقول أو تمتدح ، مع انك برىء مما رماك به المؤلب ولا ترنو الى مصلحة تجنيها من وراء صداقتك للناس .

تشويه سمعتك :

سبق أن قلنا إن عدوك كثيرا ما يعمد الى تشويه سمعتك حتى يتسنى له صرف أصدقائك عنك بحيث تصير وحيدا فى الميدان وقد انفك عقد الاصدقاء عنك بعد تأليبهم عليك وصرفهم عنك . ولكن الواقع أن تشويه السمعة لا يكون المقصود من ورائه تأليب أصدقائك عليك أو صرفهم عنك بحيث تظل وحيدا منهار النفس ولا حول لك ولا قوة ، بل قد يتأتى ذلك التشويه عن كلمات تقال عنك بغير قصد ولكنها تشعل أوار القيل والقال حولك . وتلك الكلمات التى يكون لها تأثير النار فى الهشيم تكون فى أغلب الحالات كلمات حساسة مثيرة وتكون قد قيلت بطريقة معينة تتسم بالتهامس والسرية مما يجعل لها أهمية خاصة فى أذن وقلب وفكر من يصغى اليها ويلتقطها ، فتجده يسارع بالهمس بدوره بها فى أذن غيره ممن يعرفونك وسرعان ما يشتد التهامس حيث يتضاعف عدد المتهامسين بصفة مستمرة وفق متوالية هندسية ، على النحو التالى ٢ ، ٤، ٨ ، ١٦ الخ .

والواقع أن السرية التى تحيط بطريقة البث فى الآذان هى التى تجعل المتلقى للتهامس مستعدا لتقبل كل ما يقال له عنك . ذلك أن الأذن عندما تخضع لما يبث فيها ، انما يكون صاحبها تحت تأثير أشبه ما يكون بتأثير التنويم المغنطيسى ، او قل إن تلك

العملية التهامسية إن هى سوى أولى درجات التنويم المغنطيسى . ذلك أن الكلام المنطوق علانية يكون معروضا على بساط البحث كما يكون عرضة للنقد والأخذ والرد . أما أن يلقى الكلام فى الأذن همسا فانه يكون بمثابة بث مجسم لما يقال . ولا شك أن السرية ضد الافشاء مما يجعل للشيء الذى يقال أهمية من حيث الاختمار المستمر والزيادة والتضخم المستمرين . ولعلك عندما تميل برأسك لكى تستمع الى همس جارك تكون فى وضع أشبه مايكون بوضع النائم أو المسترخى ، وذلك لأنك تميل برأسك الى ناحية ولاتظل مرفوع الرأس . وهذا الوضع نفسه يجعل أعصابك مرتخية ، بل انه وضع لا تكون لك فيه قدرة على المقاومة أو التخلص من التأثير الذى يفرضه عليك الهامس فى أذنك .

ونستطيع أن نقرر أن هناك تيارات تأثيرية يمكن تخيل شدتها بالأرقام . فثمة تيارات تصدر منك الى الآخرين من حولك ، كما أن هناك تيارات تصدر عن الآخرين الى سواهم لصالحك أيضا ، كما أن هناك من جهة ثالثة تيارات أخرى تصدر عنهم تكون مضادة لك ومقاومة للتيارات الصادرة عنك وعن سواك لصالحك . ونستطيع أن نقرر أن ثمة محصلة تنتج عن تدفق التيارات فى اتجاه واحد وعن تصادم التيارات بعضها مع بعض . وطبيعى أنه كلما كانت التيارات الايجابية أقوى تدفقا وأكثر كمية من التيارات السلبية كانت النتيجة أكثر ايجابية لصالحك ومتمشية مع مصلحتك .

وتشوية سمعتك - سواء بواسطة أعدائك أو التشوية الناجم عن تقرير وقائع حقيقية صدرت عنك - انما يعتبر بمثابة التأثير غير المباشر فى قوامك المعنوى . فاذا ما اشتد تأثيرك وكانت التيارات الايجابية التى لصالحك أقوى من التيارات المناهضة لك ، كنت قمنا بأن تظل متغلبا على ما يمكن أن يستلب من سمعتك . وحتى بالنسبة للجوانب التى توجه السهام اليك بازائها ، فيمكن الابقاء عليها صلبة بغير أن تنال السهام الموجهة اليك منك ، وذلك بأن تدعمها وتصيرها صلبة متينة بحيث لا يستطيع لائكو سمعتك الطعن فيها أو هدم أركانها . فالدعم المستمر لتلك الجوانب التى توجه السهام اليها جدير بأن يحيلها الى جبهة صلبة لا تستطيع النبال الشرسة النيل منها أو التغلب عليها ، لدرجة أن أحداً فى المستقبل لا يستطيع أن يجرؤ بتوجيه السهام اليها . فالموسيقى الناشيء يمكن أن يعمد حاسدوه الى تشوية سمعته بقولهم

بأن موسيقاه رديئة أو غير قائمة على أسس علمية أو أنها مقتبسة من الموسيقى الأجنبية أو غير ذلك من وسائل التشويه المتباينة . فاذا لم يثبت ذلك الموسيقى أنه متين البنية أو أن ما يقدمه من موسيقى ليس مشوبا بأى من الاتهامات التى توجه اليها ، فانه سرعان ما ينهار تحت وطاة وسائل تشوية السمعة المستمرة أو المتواترة . وعلى عكس ذلك فان ذلك الموسيقى اذا ما استمر فى النمو الموسيقى . واذا ما أثبت جدارته وقدرته على التجديد المستمر وأستاذيته فيما يقدمه من ألحان الى الناس ، فسرعان ما يقضى على كل المحاولات التى كانت لتنال منه لو لم يكن قد تذرع باثبات الجدارة والقدرة ، وأن لدية موهبة فذة وحقيقية .

ولكن هناك جوانب لا ينفع بذل الجهد بازائها كالسمعة المتعلقة بالشرف وبخاصة السلوك الجنسى . والواقع أن تشوية السمعة الجنسية للشخص - ذكرا كان أم انثى - يعد من الاسلحة المخيفة الماضية التى لا يسهل ابطال فاعليتها . ذلك أن تشوية السمعة الجنسية غالبا ما يظل مستخفياً على صاحب الأمر ، فيظل الناس من حوله يلوكون سمعته فى تلك الناحية وهو لا يعلم عن ذلك شيئا . وأن هو عرف شيئا مما يقال عنه ، فانه لا يكون بنفس حجم ما يقال عنه . ويحلو لكثير من الناس لوك السمعة الجنسية للعظماء والمشاهير . فكلما وجد الخصوم أنهم لا يستطيعون النيل من الشخصية العظيمة فى الجانب العظيم منها والذى لا يختلف اثنان على عظمتها فيه ، فانهم سرعان ما يلجأون الى السلوك الجنسى علهم يستطيعون أن ينالوا منها عن طريقه . والواقع أن البرهنة على سوية السلوك الجنسى من الصعوبة بمكان ، كما أن الناس يكونون فى الاغلب على استعداد لتصديق ما يلاك بازاء تلك الناحية ، وكأنهم يجدون لذة فى العثور على اعوجاج فى السلوك الجنسى لأحد الأشخاص وبخاصة العظماء منهم . ولكن مع ذلك فان صعوبة ابطال وسائل تشوية السمعة الجنسية لا تعنى أن ذلك مستحيل . ولعل أنسب طريقة لجب مثل ذلك التأثير تتمثل فى تعديل سلوك الشخص نفسه ، وذلك بسد الثغرة التى كان ينتهز العدو وجودها . من ذلك مثلا البعد عن الأضواء وتجنب مخالطة الشخصيات التى تجلب المظنة فى الخفاء أو فى مواقف قد يشتم أنها تتسم بالسرية . فالعلانية هى العدو القوى للشبهة الجنسية . ذلك أن العشاق يحبون الظلام والوحدة ، بينما تعمل العلانية على إطفاء نار العشق

الذى كان مضطرما بين العشيقين . وأكثر من هذا فان العلانية تطفىء نار تشوية السمعة الذى كان يلاك بازاء السمعة الجنسية .

وانا لنجد فى كثير من الحالات أن عدم المبالاه بما تلوكه الألسنة هو السبيل الوحيد للتخلص من عوامل تشوية السمعة . ذلك أن توجيه الاهتمام بشدة الى ما يتعلق بالسمعة الشخصية يشكل عائقا بازاء حركة الشخصية ، فعلينا اذن أن نسير فى طريقنا وقد سددنا آذاننا عما يقال عنا ، لأنه كلما تقدمت مسيرتنا ، كان لنا فى استمرار تقدمنا ذريعة فعالة فى قهر ما تعلق بشخصياتنا من سمعة رديئة . ولا شك أن الناس فى نهاية المطاف يتصفحون الشخصية فى ضوء مدى تأثيرها فى الآخرين بتأثيرات ايجابية ومستمرة . ومنجزات الشخصية هى أفعل وسيلة فى دعم الركائز التى تقوم عليها الشخصية . فمهما حاول المشوهون للسمعة ، فانهم فى النهاية سيجدون أنفسهم فى خزى وقد ران عليهم الوجوم بسبب ما استطعت انجازه من أعمال مبهرة .

وفى كثير من الأحيان نكون بحاجة الى مجابهة خصومناوقهرهم . ذلك أن السلبية وحدها لا تكفى فى جميع الحالات بل يجب فى مواقف معينة أن نظهر لخصومنا أننا أقوياء فى الحجة والمنطق وفى القدرة على البطش بجميع الافتراءات التى يحوكونها ضدنا . ونحن لا نميل الى استخدام نفس السلاح الدنىء – أعنى سلاح التشهير من وراء الظهر – مع أعدائنا الذين يلوكون سمعتنا من وراء ظهورنا ، بل يجب أن نقابلهم بسلاح العلانية ، وهو سلاح مقوض لجميع أفتراءاتهم المتجمعة دفعة واحدة ، بحيث لا يبقى لهم بعد مواجهتهم سوى الخزى والعار والخذلان . ويجب أن يرتب لمثل تلك المجابهة بحيث يكون هناك شهود على خزيهم من جهة وعلى انتصارنا بالحجج الدامغة من جهة أخرى . ولكن حذار من أن ينتصر عليك عدوك فى تلك الجولة . ولعلنا ننصحك هنا بأن يكون هجومك عليه غير متوقعا منه وذلك بألا تخبر أحدا به حتى لا يصله خبر تلك المجابهة فيستعد لك نفسيا وعمليا وتلفيقيا . ويجب أن تعلم جيدا أن المشوهين للسمعة يلجأون دائما الى الستائر السميكة يختفون وراءها . فسلاحهم الأول يتمثل فى السرية والخفاء . وأكثر وأخطر عدو لهم هو العلانية والمكاشفة وفضح تلك الاستارالتى أقاموها للعمل من ورائها . ولكن يجب عليك

قبيل المجابهة العلنية أن تكون قد أعددت الحجج الدامغة على صدق ما تزعمه ضد المشهر ، حتى لا ينكر كل شيء وتكون قد أثبت الاتهامات ضد نفسك بغير أن يكون هناك فاضح له . وفى مثل تلك الحالة لا يكون ثمة سبيل لاصلاح ما افسدته بنفسك .

ولقد يكفى التلميح فى كثير من الحالات بحيث لا يفهم ذلك التلميح الا الشخص الذى يقوم بتشوية سمعتك فى الخفاء . وعليك فى ذلك التلميح أن تؤكد قوتك وأنك جدير بالبطش به اذا هو جروء على اظهار نفسه واعلان ما يدعيه ضدك كذبا وبهتانا . فعلى الرغم من أنك لا تذكر اسم خصمك ، فانه سينكمش خائفا ، اللهم الا اذا كان ما يلوكه عنك حقيقة واقعة ، فيكون أحرى بك اذن أن تلزم الصمت ولا تهاجم احدا لا بالتلميح ولا بالتصريح .

ولعلك تستطيع أن تستخدم أسلحة لمهاجمة عدوك الذى يعمد الى تشويه سمعتك وذلك بضربه فى عقر داره واصطياده فى جانب يكون ضعيفا فى سلوكه أو تصرفه . ولا يكون ذلك خفية وتسترا بل يكون بالنقد العلنى الجرىء . والواقع أن مجابهة العدو أفضل لك من الجرى منه فى كثير من الحالات . ولسنا نعمم هنا بل نحذر من التعميم . ذلك ان التعميم خاطىء فى معظم الحالات ويجب أن نقوم بدراسه العدو دارسة عن كثب قبل التعامل معه . فلقد يكون من الصواب مهاجمة العدو فى بعض الحالات كما قد يكون من الأصوب عدم التعرض له بل والهرب منه فى أحيان أخرى . ولكننا نستطيع القول بصفة عامة أن الذين يقومون بالتشهير ضد الناس من وراء ظهورهم يكونون فى الأغلب شخصيات جبانة بحيث يكون الهجوم عليهم مدعاة لهروبهم من أمامك والخوف منك بعدما تغيب عنهم فلا لا يجرءون على لوك سمعتك بعد ذلك ، بل ان الكثير منهم يأخذون فى امتداحك خوفا منك .

واذا كنت قد اعتزمت محاربة العدو الذى يلوك سمعتك من وراء ظهرك ، فيجب أن تقوم بدراسته جيدا حتى تعرف نقط ضعفه وأن تقوم بتحديد الجوانب التى يجب أن تظل مطمورة بعيدة عن أعين الرقباء ، فتسدد ضرباتك اليها . ولعل استخدامك للعلانية يكون من أخطر الأسلحة التى تخيف خصمك من هذا النوع . ذلك أن

طبيعة الواشى تتسم بالجبن الشديد بحيث يكون استخدامك للعلانية فى مجابهته مما يخيفه وترتعد له فريصته . فاذا ما توسل اليك مثل ذلك العدو بألا تهاجمه ، فعليك فى تلك اللحظة التى يخر فيها صريعا أمامك أن تنذره بألا يعمد الى لوك سمعتك من وراء ظهرك . ولسوف تكون هذه هى نهايته بل ونهاية المطاف فى خصومتك معه . ولكن يجب عليك أيضا ألا تقطع صلتك بذلك الشخص بل أن تظل متعاملا معه ولكن بحذر حتى لا يلجأ الى وسائل أخرى يسدد بها ضرباته اليك .

ولسنا نشك لحظة فى أن تسيير دفة العلاقات بين الناس بحاجة الى يقظة شديدة والى وضع خطط مستمرة سواء بازاء الأصدقاء أم بازاء الأعداء . أما أن نترك علاقاتنا الاجتماعية للمصادفات فانه قمن بجعلنا نخسر الاصدقاء وأن نؤلب علينا الاعداء فى نفس الوقت . والواجب أن نلتزم الثقة بانفسنا وبأننا نستطيع أن نقهر ما يمكن أن يجرى بعيدا عنا من أحاديث تنال من سمعتنا وذلك بالشجاعة واستخدام السلاح الماضى الذى يقهر العدو ويبقى على الصديق فى رحاب صداقتنا .

الوقوف ضد مصالحك :

يفتن الانسان الحديث فى الوقوف ضدأعدائه بما يتمشى مع الواقع الحضارى الذى وصلت اليه حياتنا المعاصرة . ففى المجتمعات البدائية نجد أن التعبير الشائع عن العداء يتمثل فى الايذاء المباشر ، ولكن فى الحياة المتحضرة ظهرت وسائل متباينة يستطيع الشخص أن يتذرع بها للتعبير عن عدائه ضد عدوه أو اعدائه . ومن أهم تلك الوسائل الحضارية التى يتذرع بها الانسان الحديث فى شن هجومه على أعدائه الوقوف ضد المصالح التى تخص ذلك العدو . والواقع أن هناك نوعين من المناهضة ضد مصالح الآخرين يمكن أن تحدث فى العلاقات الاجتماعية : مناهضة سلبية وهى عدم مد يد المساعدة الى الغير مع أن بالامكان تقديم المساعدة المطلوبة ، ومناهضة ايجابية وهى وضع العراقيل التى من شأنها أن تفسد الخطط الموضوعة والانتهاء الى الفشل بازاء الاهداف المرجوة . ومن أمثله النوع الأول وهو النوع السلبى من المناهضة حبس المعلومات أو الطرائق التى تساعد الغير على تحقيق بعض المصالح والتى بدونها لا يمكن تحقيق تلك المصالح . ومن أمثلة النوع الثانى – وهو النوع الايجابى

من المناهضة – وضع الخطط التى تعوق الشخص فى طريقه كأن يسرق شخص جواز شخص آخر حتى يعوقه دون السفر على متن الطائرة قبيل قيامها .

ولقد يتم النوعان من المناهضه – أعنى المناهضة السلبية والمناهضة الايجابية – بواسطة الشخص نفسه أعنى العدو – كما قد يتم ذلك بالطريق غير المباشر أعنى بواسطة شخص آخر يتفق معه العدو على ذلك سواء بالتحريض أم مقابل قضاء مصلحة أو الحصول على منفعة معينة . ولقد يعرف الشخص الذى يجد طريقه نحو قضاء مصالحه مفعما بالصعوبات مصادر تلك المناهضة ومن الذى وضع الصعوبات فى طريقه، كما قد لا يستطيع أن يستبين ذلك. ففى كثير من الأحيان تجد أن المناهضة تتم من جانب العدو بغير أن تستطيع أن تتأكد من أنه ما اذا كان قد قصد الى وضعها أم أنها حدثت عفوا وبغير قصد من أحد . ولعلنا نجد أنفسنا فى غالبية الحالات التى يعرقل فيها أعداؤنا سيرنا نحو تحقيق أهدافنا وقد أخذنا نستبعد أن يكون أحد قد تربص بنا أو حاول وضع العراقيل بازاء نجاح مساعينا . ذلك أننا نخشى من اتهام يوجه الينا بأننا موسوسون أو أننا نتشكك دائما فى الآخرين . وانك فى كثير من الحالات تجد أن الخصم الذى يسد أمامك طريق البلوغ الى غاياتك وقد وضع المبررات الكافية للتعطيل بحيث لا تستطيع أن توجه اليه أصبع الاتهام . فالموظف مثلا الذى يعطل العمل نتيجة ايعاز من عدو لك – سواء بتقديم الرشوة اليه أم بواسطة عوامل ضغط أخرى – يستطيع أن يجد فى ثنايا القانون ما يستطيع بواسطته أن يعطل جميع أعمالك وقد يكون تعلله بشكلية من الشكليات البسيطة التى لا تخطر على بالك أو بال معظم الناس .

ولعلنا نحاول فيما يلى أن نسبر غور الأسباب التى تحمل الاخرين على مناهضتك سواء بشكل مباشر أم غير مباشر ، وسواء بواسطتهم مباشرة أم بواسطة آخرين يدفعونهم الى ذلك . فنجد أولا اصطدام المصالح بعضها مع بعض . فحصولك على عائد احدى الصفقات التجارية قد يفوت على عدوك الحصول على عائد مماثل لأن ذلك العدو لا يشتغل الا بنفس السلعة التى تتاجر فيها . ومن ثم فانه بحصولك على تلك الصفقة فانك تكون قد ضيعت عليه فرصة الكسب . فليس من المستغرب أن نجد ذلك التاجر المنافس يقف ضد مصالحك بمناهضتك سواء بالطريق المباشر أم

بالطريق غير المباشر . فلقد يحاول التشكيك فى ذمتك ، أو فى جودة سلعك أو فى قدرتك على الوفاء بالالتزامات فى المواعيد المحددة بالعقد الى آخر ذلك من وسائل تعويقية .

ولقد ينجم عن خسارتك كسب كبير لأحد التجار المشتغلين معك فى السوق . ومن هنا فان ذلك التاجر المنافس يعمد الى التخطيط للاضرار بك والانتهاء بك الى الافلاس . ولكن ربما يكون هناك موقف وسط بين تحقيق مصالحك وتحقيق مصالح غيرك ، وذلك بأن تقنع ببعض الكسب لنفسك بحيث يحظى خصمك بالبعض الآخر . ولكن قد يكون من نتائج موقفك المتصلب ورغبتك فى احراز كل شيء دون سواك من تجار عامل أساسى فى مناوأتهم لك وتكاتفهم ضدك والقضاء عليك . من هنا فاننا نستطيع القول إن ثورة غيرك عليك وتربصه بك قد يكون بصفة أساسية نتيجة لموقف أو مواقف مصلحية خاطئة من جانبك . فالطموح المبالغ فيه والرغبة فى الحصول على نصيب الاسد من المكاسب قد يسبب لك قيام الخصوم بالتكاتف ضدك وبرسمهم لمخططات يرنون من ورائها بوار عملك وفشل جهودك وتعطيل مصالحك الحيوية .

وعلى الرغم من اعترافنا بأن الجانب الواقعى من مشكلة مناهضة الاخرين لمصالحك يشكل جانبا هاما من هذه المشكلة ، فاننا لا نستطيع مع ذلك أن نغفل أهمية العوامل النفسية ، سواء فى تواكبها مع المقومات والعوامل الواقعية أم قيامها وحدها وتشكيلها السبب أو الاسباب الوحيدة المثيرة لحفيظة خصومك ضدك . فثمة أولا عامل الغيرة الذى يلعب دورا خطيرا فى اثارة الكثير من الناس ضدك . والواقع أن الغيرة قد ترتبط بالمصالح المتضاربة أو غير المتواقفة ، كما قد لا ترتبط بها . فليس شرطا اذن أن نجد أن الشخص الذى يناهضك قد عمل نشاطك على تهديد مصالحه ، بل اننا كثيرا ما نجد الغيرة تشتعل فى قلوب الحاقدين مع أن من يغارون منه لا يضر بمصالحهم من قريب أو من بعيد . وشاهد ذلك ما تلاحظه من غيرة تحتدم بين أفراد الطبقة المثقفة . فانك تجد البعض منهم يشن حملات مسعورة على من يزونهم أو حتى من يحاولون احراز التقدم فى مجال نشاطهم الثقافى . ولقد تصطبغ حملات النقد التى توجه ضد المتفوق بالصبغة الموضوعية مع أن الحقيقة المعتملة فى الخلفية النفسية

للناقد هى مجرد الغيرة من التفوق الذى يحرزه . وواضح أنه لا يوجد أى تعارض بين أن ينجح الناقد والمنقود جميعا لأن المجال الثقافى متسع أمام الجميع للتفوق والنبوغ ولا تعارض بين المصالح الثقافية على الاطلاق .

ولكن قد يعزى قيام الناس ضد مصالحك الى السلوك الذى تتذرع به فى معاملتهم والذى يتسم فى بعض جوانبه بالكبرياء والتصلف . ولو أنك خفضت لهم جناحك بعض التخفيض اذن لكنت كسبت قلوبهم الى صفك ولتنازلوا عن حقدهم ضدك وغيرتهم من نجاحك الساحق ، ولحسبوا نجاحك ضمن نجاحهم . أو لقد تطمئن قلوبهم بأنهم ما يزالون غير غاطسين فى بحر الفشل والنسيان .

ولقد يكون السبب الأساسى متعلقا بعدم تصفية بعض الأحقاد القديمة التى ظلت مشتعلة فى خفوت فى قلوبهم أعدائك . ومن الواجب عليك أن تدرأ مغبة الخصومات القديمة بينك وبين أعدائك لا بمجرد الغض عنهم وتحاشيهم ، بل بالتسوية الواقعية لتلك المشكلات بحيث يحصل منافسك على الحل المرضى له وأن يحظى بالنصيب الذى يعمل على انطفاء نار الحقد بينك وبينه .

ومن الجائز أن يكون هناك فى سياق معاملتك للآخرين بعض الجوانب أو التصرفات التى تنتهى الى اثارة الأحقاد فى قلوب غيرك . فنقص التكامل أو انخفاض مستوى الذكاء أو عدم اللباقة فى الحديث أو التعامل مع غيرك بالطريقة التى لا تتناسب معه أو التى لا تعجبه وغير ذلك من نقائص فى شخصيتك قد يعمل على اثارة غيظ الناس منك واثارة حفائظهم ضدك .

ومن ظواهر النقص فى الشخصية الانطواء على النفس وعدم محاولة تفهم طبيعة العلاقات بين الناس . والمنطوى على نفسه يلتزم بما يدور بدخيلته هو بغير أن يحاول الوقوف على ما يدور فى قلوب غيره من الناس . انه شخص يفرض داخله على الخارج بما فيه من أشياء وناس وعلاقات . من هنا فان الكثير من الناس لا يحسون بالود تجاه العاكف على نفسه ، فينصرفون عنه أو يحيكون ضده المؤامرات أو يقفون ضده معيقين لمصالحه بالطريق المباشر أو بالطريق غير المباشر .

ولقد يكون سبب مناهضة الناس لك ووقوفهم ضد مصالحك امساك يدك عنهم والتذرع بالتقتير معهم واتسامك بالبخل عليهم مما يجعل المحتاجين منهم ثائرين عليك فى قلوبهم وحاقدين عليك ، بل ان غير المحتاجين بدورهم قد يتهكمون عليك وقد أحسوا فى تصرفاتك بخلا كنت جديرا بتجنبه وعدم التذرع به . وينضاف الى البخل الوقوف بغير تقديم المبادرة بالخير والكرم الى غيرك . وواقع الحياة بحاجة الى فهم لطبيعة العلاقات الاجتماعية وكيفية الحصول على رضا الناس واثارة رغبتهم فى تقديم الخدمات اليك . فما لم تقدم الى غيرك فانك لا تستطيع أن تحصل . والواجب عليك ألا تنتظر ما يقدم اليك منهم حتى ترد مقابلا لما وصل اليك ، بل يجب أن تكون المبادرة صادره عنك وليس عن غيرك وأكثر من هذا فان الحكماء فى التعامل مع الناس لا يتوقعون الحصول على منافع مباشرة وسريعة عما يقدمونه اليوم ، بل ان العارفين بحقيقة العلاقات الاجتماعية يلقون بالخير الى الاخرين سواء رجع اليهم منهم أو من غيرهم أو لم يرجع على الاطلاق . انهم يقدمون المبادرات المستمرة بحيث لا يترقبون رد الفعل لكل تضحية يقدمونها ، بل يفعلون الخير لأنه خير . ولكن مما لا شك فيه أن تقديم الخير بوفرة الى الاخرين يقلم الكثير من أظافر الاحقاد والحاقدين ويذلل الكثير من الصعاب بل ويجعل من غيرك أعداء للحاقدين عليك الراغبين فى ضرب مصالحتك بالبوار . فكلما صنعت لنفسك أصدقاء هنا وهناك ، فانك تكون بذلك قد جندت الكثير من الناس للخوض فى حرب ضروس ضد أعدائك الذين تساورهم الرغبات فى اعاقة مصالحك بشكل مباشر أو بشكل غير مباشر .

ويتضح مما سبق أن هناك جانبين أساسيين يجب وضعهما فى الاعتبار بازاء المناهضين لمصالحك : الجانب الأول جانب الوقائع وطرق الأداء ، أعنى المصالح العملية لك من جهة ولخصومك من جهة أخرى . أما الجانب الثانى فهو الجانب النفسى والسلوكى المتمثل فى شخصيتك وفى شخصيات خصومك . وبالنسبة لهذا الجانب النفسى السلوكى فيجب أن نقرر أنه جانب توافقى نسبى . فعملية المواءمة النفسية السلوكية تشكل عملية متغيرة باستمرار ولا يمكن وصف تلك العملية فى ضوء مبادىء ثابتة راسخة لا تتغير . نعم ان المبادىء الاخلاقية التى تشتمل عليها

تلك العمليات التواؤمية هى مبادىء مطلقة كالشرف والصدق وغيرهما ، ولكن يجب أن نقرر من جهة أخرى أن ترجمة تلك المبادىء الأخلاقية الى سلوك عملى يتباين من موقف لاخر . من هنا فان اخراج تلك المبادىء من حيز الاطلاق الى حيز النسبية المتمثل فى العمليات والعلاقات الاجتماعية يتباين من شخص لاخر ومن موقف لاخر ، بل ان ما يمكن أن يكون ناجحا مع احدى الشخصيات قد لا يكون كذلك اذا ما مورس مع شخصية أخرى . من هنا تبزغ أهمية تخصيب السلوك الفردى وتنويعه واثرائه بحيث يستطيع الشخص أن يقدم الصيغة المناسبة من السلوك فى الموقف المعين ومع الشخصية المعينة التى يتعامل معها ، بل ومع مجموعة الأشخاص الذين يتعامل معهم .

ولكى يتسنى لنا التغلب على الصعاب التى يقيمها الاعداء ضدنا يجب أن نقف على الواقع الاجتماعى من حولنا وعلى طبيعة الخصوم وعلى طبيعة الصعاب التى اقاموها عندما تم البدء فى وضع التخطيط المناسب للانتصار والتغلب فى الموقف الصعب ضدنا وتمهيد الطريق واخلائه من العراقيل التى وضعت فيه لتكبيل تحركاتنا والواقع أن هناك نوعين من التخطيط : تخطيط مبدئى وتعديل لذلك التخطيط المبدئى . ويجب أن نضع نصب أعيننا أن التخطيط المستمر بعد التخطيط المبدئى أعنى التخطيطات المعدلة باستمرار — هى الكفيل الوحيد لنجاحنا . ويخطىء الكثيرون عندما يضعون لأنفسهم تخطيطا ويصرون على تنفيذه بغير تعديل . فاذا وضعت أمامهم بعض الصعاب ، فانهم ينكفئون على أعقابهم وقد أحسوا بأنهم خسروا المعركة تماما . ولقد كان الأحرى بهم أن يعيدوا التخطيط فى ضوء الوقائع الجديدة حتى يكيفوا ما يعتزمون القيام به من أعمال مع الظروف الجديدة المتغيرة بسبب الصعاب الجديدة التى أقامها الاعداء فى طريقهم .

الاضرار بأحبائك :

لكى نكشف النقاب عما يدور بخلَد عدوك بازائك ، يجب أن نعرض للأسلوب الأخير الذى قد يلجأ اليه عدوك لايقاع الأذية عليك . هذا الأسلوب الأخير هو التعرض بالأذى لأحبائك والاضرار بهم سواء بطريق مباشر أم بطريق غير مباشر . وعدوك فى هذا الاضرار يرى شخصك مرموزا اليه بشخص أحد أحبائك ، أو

بأشخاص مجموعة من أحبائك . والواقع أن الرموز تلعب دورا بعيد المدى فى حياة الانسان ، وقد ذهب علماء النفس الى تفسيرات متباينة لما يمكن أن يحل محل الأصل من أشياء أو أفكار أو اشارات أو شعارات . فهناك مثلاً من علماء النفس من ذهبوا الى التفسير بالفعل المنعكس الشرطى . فنجد بافلوف الروسى ومن سار على دربه وقد توسعوا بالبذرة التى وضعها فى حقل علم النفس من أمثال واطسون الأمريكى يعتقدون أن الارتباط بالتجاور المكانى والتجاوز الزمانى عده مرات يكسب الشىء أو الصوت أو الرائحة أو أى شىء يمكن أن يخطر لك ببال مما يتجاور مكانا وزمانا مع شىءآخر ، نفس القوة ونفس التأثير الذى يتمتع به ذلك الشىء . فصوت الجرس اذا تلازم مكانا وزمانا مع رائحة الكباب فانه يسيل اللعاب فى المرات التالية حتى بغير أن يشم الشخص رائحة الكباب . ولكن اذا تلازم صوت نفس الجرس مع وقوع الحوادث التى تهدد بالموت أو تشير اليه أو تمهد له كما هو الحال بازاء صوت عربة الاسعاف ، فانه لا يسيل اللعاب كما رأينا فى حالة رائحة الكباب ، بل يعمل على اسراع نبضات القلب والشعور بالخوف من الموت حتى ولو لم تكن عربة الاسعاف التى ينبعث منها صوت الجرس تحمل جريحا أو كانت قريبة من حادث وقع . فقوة التأثير التى اكتسبها الجرس فى حالتى الكباب والموت أو الحادثة لا تتعلق به ذاتيا بل تتعلق بما للتجاور المكانى الزمانى من تأثير بالغ من حيث اكتساب شىء ما لم يكن له تأثير المثير الاصلى قوة ذلك المثير الأصلى .

ولقد يخطر بالبال أن الرمز لا بد أن يكون مجردا كأن يكون كلمة أو اشارة أو نحو ذلك من مجردات ، ولكن الواقع غير ذلك تماما . فلقد يكون الرمز شيئا لا يقل تجسيدا عن الشىء الأصلى . فلقد يرمز شخص ما لشخص آخر . فلقد أقابل شخصا شبيها بوالدى فأحس بعاطفة الحب والاحترام الشديد تجاهه مع أنه لم يسبق لى أن شاهدته أو قابلته قبل ذلك . فذلك الرجل الذى يشبه والدى صار رمزا له وذلك بسبب العناصر المشتركة فى الملامح أو الحركات أو طريقة الكلام بينه وبين والدى . وعلى هذا النحو فقد يجد العدو فى شخص حبيب لك ما يرمز اليك ، فيأخذ فى مهاجمة ذلك الرمز بدلا من مهاجمتك ، ويبدأ فى الكيد له مع أن الحقيقة

أنه يكيد لك وليس لذلك الحبيب الذى لم يقترف جرما الا أنه حبيب تربطه بك وشائج المودة والحب .

بيد أن هذا الربط بينك وبين حبيبك فى ذهن عدوك قد تأتى له إما نتيجة الارتباط الشرطى الذى ذهب اليه بافلوف ومن ضرب على منواله من مفسرين سيكلوجيين ، واما أنه نتيجة التعميم الذى اعتمل فى ذهنه وذلك باضفاء الصبغة المتعلقة بشخصك على من يرتبط بك أو ما يتصل بك من قريب أو من بعيد . والواقع أن لدى الانسان فى أعماقه رواسب بدائية بعيدة الغور تتصل بالاعتقاد فى أن الاضرار بالرمز يتبعه اضرار بالأصل . وكثير من فنون السحر ترتكز على هذا المبدأ ، اذ يعتقد الساحر أن ايذاء تمثال للشخص الذى يراد ايذاءه ينتهى الى حدوث نفس الأذية التى تقع للتمثال على الأصل الذى يرمز له التمثال . ولكن الرمز كما قلنا ربما لا يكون تمثالا أو صورة أو اسما بل قد يكون ابنا أو زوجة أو صديقا أو واحدا من أهل القرية . فاذا صح هذا التفسير الأنثروبولوجى فاننا نستطيع اذن القول بأن ايذاء الحبيب يقصد به من وجهة نظر لاشعورية جبلية مغزوزة فى الطبيعة البشرية ومتوارثة من عهود بعيدة تمتد الى الحياة البدائية ايقاع الاذى على الأصل الذى هو الشخص الذى يكيد له العدو ويريد ضربه فى الصميم . فهو لا يكن حقدا لذلك الحبيب الذى تربطه واياك وشائج حب ومودة عميقة بل يريد ايذاءك انت وقد وجد فى ذلك الحبيب ما يرمز اليك .

لقد يقول قائل إن ذلك العدو يريد اغاظتك بتوقيع الأذية على حبيبك وأنه لا وجود لمثل ذلك المقوم الانثروبولوجى الذى يحمله هذا التفسير . والرد على هذا أن الكثير من الاذية التى يوقعها الأعداء على أحباء أعدائهم انما يكونون مدفوعين فى الاضطلاع بها بشكل لا يتبدى فيه التخطيط أو التربص ، بل يكون السلوك صادراً بشكل دافعى ينم بالفعل على وجود دافعية داخلية معتملة فى صدر العدو بحيث تعمل عملها بشكل لا يظهر فيه أى أثر للادراك العقلانى للموقف أو أى أثر للتخطيط الارادى .

وطالما أننا عرضنا لما ورثه الانسان المعاصر عن أجداده البعيدين من رواسب قديمة ممعنة فى القدم ، فلا بد لنا أن نذكر ان الاحساس بالفردية والذاتية لم يظهر لدى

الانسان الا فى عصور الحضارة الناضجة . أما فى الحياة البدائية فان الانسان كان يحس بأنه قوام كلى مندمج فى الكل . وبتعبير آخر نستطيع القول بأن الانسان القديم كان يعيش فى اطار اللاشعور الجمعى – لا بالمعنى الفرويدى بل بالمعنى العام للفظ . صحيح أنك اذا تأملت حياة البدائيين فانك تستطيع أن تميز بين الوظائف المتباينة التى كان يقوم بها الأفراد ، ولكنك اذا سبرت أغوار ذلك النمط من الحياة ، فانك لا تجده يختلف عن نمط حياة النمل أو دود القز . فتلك الحشرات فى أنشطتها المتكاملة لا تصدر فيها عن تخطيط عقلانى أو عن ادراك للهوية الفردية لكل منها بل تسير فى حياتها بالغريزة الجمعية التى تهيمن على جماع حياتها وعلى كل حركة من حركاتها . « فالنحن » وليس « الأنا » هو الذى كان مسيطرا وسائدا على تلك المجتمعات البشرية . ومن ثم فان ايقاع الأذى على أى فرد فى ذلك النسيج الجمعى كان مؤلما للغاية للكل . ولكن كان هناك شرط لاحساس الجميع بالأذى والألم هو صدور الايلام أو الايذاء عن جسم جمعى خارجى أما اذا صدر الألم أو الأذى من داخل الجسم الجمعى ، فلم يكن لذلك أثر مؤلم أو احساس بالأذية تلم بالشخص الفردى .

ومن هنا فاننا لا نستطيع أن نزعم بأن الأضحيات البشرية التى كانت تقدم على المذابح الى الآلهة فى تلك القبائل البدائية كانت تسبب لأحد احساسا بالألم أو الشعور بالأذى ، بل كانت الأنّية الفردية غير موجودة على الاطلاق . كانت الأضحية البشرية تذبح بغير أدنى اعتراض أو بأدنى محاولة للهروب من الموت . ذلك أن السلوك الجمعى الغريزى هو الذى كان يسود حياة القبيلة البدائية .

والواقع ان إنسان العصر الحديث يجمع فى طيات نفسه ثنائية على جانب خطير من الأهمية بل ومن الاصطراع فيما بين قطبيها : النحن من جهة والأنا من جهة أخرى . ومهما ادعى الانسان الحديث أنه قد انسلخ عن النحن وأنه يعيش بالأنا فحسب ، فان زعمه هذا لا يدل على واقعه النفسى ولا يمكن استشفافه من سلوكه سواء بدخيلته أم بخارجيته . ويتبدى هذا النحن فيما يمكن أن يصيبه بالألم الشديد اذا ما اصيب فرد من أولئك الأفراد الذين يرتبط بهم قلبيا بوشائج حب . وكيف بالله نستطيع تفسير الحب الا بأنه اندفاع نحو النحن ودعمها قبالة الأنا . فكلما أحببنا غيرنا فاننا نقوم اذن باضعاف الأنا فينا وتقوية النحن . وكلما عزفنا عن الناس ولم

نقم بدائل وجدانية للوشائج التى تبلى من نسيج حياتنا الوجدانية فاننا نكون بذلك مدعمين للأنا على حساب النحن .

وحيث أن عدوك يعرف جيدا تلك الحقائق فانه يسارع الى ضرب النحن القائمة بداخلك عن طريق ضربه لحبيبك . انه يعلم جيدا أن قطاعاً كبيرا فى شخصيتك يرتد فى أصوله الى عصور بعيدة جدا الى ما قبل الحضارة البشرية ، كما أنه يقف جيداً على ذلك الألم الذى كان أجدادك بتلك القبائل البعيدة يحسون به اذا ما هاجم عدو خارجى القبيلة وقتل أو جرح واحدا من أفرادها . وهو يعلم أيضا أنك ما تزال تشترك مع ذلك الجد البعيد فى نفس الاحساس اذا ما هاجم عدو خارجى حبيبك الذى ترتبط معه برباط حب ومودة . صحيح أن المسألة تختلف من حيث شدتها من شخص لآخر بحسب قوة كل من النحن والأنا فى أعماقه ، ولكن مما لا شك فيه أن النحن ما يزال معتملا فى الكيان الوجدانى للانسان الحديث وأنه لا يستطيع أن يعيش بالأنا وحده .

واذا نحن تركنا هذا التفسير الأنثروبولوجى جانبا ووجهنا نظرنا الى تفسير آخر ، فاننا سنقع فى هذه المرة على عملية لاشعورية نضطلع بها فى علاقاتنا بالآخرين . تلك العملية هى عملية التقمص اللاشعورى **Identification** . فنحن عندما نحب شخصا ما ، فاننا نكون فى الواقع قد لبسنا شخصيته على نحو أو آخر . فالحب هو عملية امتصاص لا شعورى للشخص الذى نحبه . وتختلف شدة امتصاص الشخصية الاخرى التى نحبها باختلاف مدى الحب الذى يعتمل فى قلوبنا بتجاهه . وكلما كان امتصاصنا لشخصيته أكبر كانت الثمرة التى هى الحب أكثر ينوعا ونضارة . ويجب أن نؤكد أننا لا نحب الشخص فنقوم بعملية التقمص ، بل نتقمص الشخصية أولا ثم يتأتى الحب لنا بعد ذلك . ونستطيع أن نقول فى نفس الوقت أن هناك عملية أخرى مضادة لعملية الامتصاص هى عملية الرفض أو النبذ أو الترك . فكما أننا نمتص بعض الشخصيات ، فاننا نتقيأ شخصيات أخرى ننبو عنها ونعافها . وهذا يفسر لنا الحب من جهة وهو الثمرة الطبيعية لعملية الامتصاص والتقمص كما يفسر لنا الكره من جهة أخرى وهو الثمرة الطبيعية لعملية الرفض أو النبذ أو الترك

لشخصيات أخرى نقابلها ونحتك بها فى حياتنا اليومية أو نسمع عنها أو نقرأ فى التراث التارخى القديم أوالحديث عنها .

وعندما يحدث الامتصاص أو التقمص ، فاننا نجد أنفسنا قد ارتبطنا نفسيا بروابط لا تقل متانة وحيوية عن الروابط العضوية بمن نحبهم من أشخاص نتيجة استمرار تلك العملية الامتصاصية التقمصية . ولقد تجد محبا لا يطيق الحياة بعد أن مات المحبوب . وشاهد ذلك ما طالعتنا به الصحف من أن أكثر من خمس شابات قد اقبلن على الانتحار بعد اعلان نبأ وفاة المطرب عبد الحليم حافظ . والتفسير النفسى لذلك ولمثله من حالات مشابهة لا يتأتى الا اذا أدركنا أن عملية الامتصاص الوجدانى هذه تحيل الشخص مرتبطا بالحبيب ارتباطا نفسيا قد يصل فى شدته الى ما يزيد عن شدة ارتباط العضو فى الجسم بباقى الجسم . فمن يفقد ذراعا أو رجلا فى حادث لا ينتحر فى الأغلب ، ولكن كثيرا ما يقبل المحب على الانتحار وقد فقد حبيبه . وفى المثال الذى ضربناه بالمنتحرات بعد وفاة مطربهم المحبوب نلاحظ أن عملية الامتصاص الوجدانى قد حدثت من بعيد ، اذ أن المنتحرات لم تكن لهن صلة شخصية بالشخص الميت .

وطالما أن الامتصاص الوجدانى يصل الى هذا الحد من الاتحاد النفسى بين الحبيبين ، فان قيام العدو بايذاء احدهما ينتهى فى نفس الوقت الى ايذاء الطرف الآخر الذى لم تقع عليه اذية مباشرة . وهذا يفسر لنا ظاهرة الأخذ بالثأر المنتشرة بالصعيد . انها ليست مجرد ظاهرة اجتماعية كما يزعم البعض ، وليست مجرد تقاليد اجتماعية يمكن القضاء عليها بسهولة ، بل هى عملية نفسية امتصاصية ، اذ تحس أسرة المعتدى عليه بالألم النفسى المرير الذى يظل معتملا فى قلوب تلك الاسرة الى أن تثأر من الشخص القاتل أو اسرته والخلاصة هى أن عدوك قد يعمد الى التخطيط للاضرار بأحبائك معتمدا على حقيقة أو أكثر من تلك الحقائق الأنثروبولوجية أو النفسية التى عرضنا لها بازاء تفسيرنا للحب .

الفصل الثالث

سيكولچية العداء

الفصل الثالث
سيكلوجية العداء

الظواهر السلوكية للعداء :

انه لكى نتناول سيكلوجية العداء بالعرض والمناقشة والاستقصاء ينبغى أن نبدأ بالظواهر السلوكية التى يبدو فيها العداء كسمة شائعة فى انحائها ونأخذ فى وصف جوانب ذلك السلوك العدائى . ذلك أن الوصف يسبق التفسير دائما . فلكى يتسنى لنا تفسير ظاهرة مامن الظواهر الطبيعية أو الأنسانية ينبغى لنا أن نبدأ أول مانبدأ باستعراض تلك الظاهرة والقيام بوصف تفصيلاتها بدقة وتفصيل وذلك حتى يأتى التفسير بعد ذلك الوصف وهو قائم على أساس وطيد ويكون بذلك تفسيرا واقعيا وعلميا وليس مجرد تفسير اعتباطى ذاتى .

ومن الواجب أن نضع فى اعتبارنا بادىء ذى بدء أننا نستخدم لفظ « السلوك » بالمعنى العلمى فى علم النفس وليس بالمعنى العامى الذائع وهو المعنى الذى يقتصر لدى استخدام لفظ سلوك على الإشارة الى التصرفات الخارجية البادية للعيان والتى تصدر عن الشخص أو عن مجموعة من الأشخاص . والأستخدام العلمى للفظ « سلوك » يتضمن أضلاعا ثلاثة فى مثلث السلوك : الضلع الأول خاص بالتفكير ، والثانى خاص بالوجدان ، والثالث خاص بالتصرفات الظاهرية . والسلوك قد يتضمن فى الموقف الواحد جميع تلك الأضلاع بينما قد يتضمن فى موقف آخر واحداً أو اثنين فقط من هذه الأضلاع الثلاثة . صحيح أن الفكر لايمكن أن ينسلخ عن الوجدان ولايستقل عنه ، ولكننا نستطيع أن نقول إن مصاحبة الفكر للوجدان مصاحبة نسبية بمعنى أن نسبة الفكر إلى الوجدان فى أحد المواقف تختلف عن نسبته فى موقف آخر . فالشاعر فى أثناء تفكيره وانفعاله ومعاناته الفكرية الوجدانية يكون

مستعينا بكمية من الوجدان أكثر من كمية الفكر . أما العالم أو الفيلسوف فانهما عندما يكونان بصدد نظرية أو مفهوم علمى أو فلسفى ، فانهما لايستعينان بالوجدان كما يستعينان بالفكر وان كانا لايستغنيان تماما عن الوجدان .

ولكن من الممكن أن نتخيل وجود وجدان معتمل فى موقف بغير أن يكون هناك فكر . فلقد يعمنا الحزن أو الفرح بغير أفكار تتعلق بهما . صحيح أننا لانتوقف عن التفكير لحظة واحدة من لحظات حياتنا الشعورية ، ولكن قد يسير الفكر على خط والوجدان على خط آخر مباين تماما ولا يرتبط بالأشياء التى تدور بفكرنا . فالعالم فى معمله أو الفيلسوف فى صومعته الفكرية قد تغمرهما حالات من الأنشراح أو من الأنقباض لاتتعلق من قريب أو من بعيد بما يُعْملان فكرهما فيه .

وبالنسبة للفكر والوجدان معا فانهما يمكن أن يقوما فى موقف ما من مواقف الحياة ولايخرجان من الحيز الداخلى إلى الحيز الخارجى ، أعنى إلى السلوك الظاهرى للشخصية . فلقد تفكر فى التوجه الى السينما وتفرح لهذه الفكرة إذ إنك ستقضى اذن وقتا ممتعا فى مشاهدة الفيلم الذى طالما انتظرت عرضه ، ولكن تقع ظروف معينة تحول بينك وبين إخراج فكرتك ووجدانك إلى حيز الواقع الخارجى بالذهاب فعلا إلى السينما . وكثيرا مايحدث أن ينخرط الانسان فى أحلام يقظة لاتستحيل إلى واقع خارجى لا فى القريب العاجل ولا فى البعيد الآجل .

وبعد أن اتضحت لنا هذه الصورة المتعلقة بمفهوم السلوك بأضلاعه الثلاثة ، فاننا نبدأ بتناول الضلع الأول من هذه الاضلاع الثلاثة بالتفصيل وهو الضلع الخاص بالفكر . ونستطيع فى الواقع أن نقرر أن الأفكار التى تعتمل فى أذهاننا قد تكون مجرد مدركات ذهنية تتعلق بترجمة أحاسيس خارجية وردت إلى المخ عن طريق إحساس أو أكثر من الحواس الخمس . فلقد يحدث أن اكون قد شاهدت بقعا حمراء إلى جانب سيارة واقفة فى الطريق وقد لطخت جانبا كبيرا من الطريق . فالبقع الحمراء القريبة من السيارة وصلت إلى مراكز الادراك البصرية بالمخ عندى حيث ترجمت على أنها بقع دم . وعندئذ تدخل خيالى فأضيف الى تلك البقع جثة شخص صدمته تلك السيارة الواقفة . وعندئذ تدخل وجدانى فأحسست بالرهبة تتسلط على جميع جسمى وكيانى . ولكن تبدد كل ذلك عندما اقتربت من السيارة وحصلت

على رسائل حسية جديدة قام المخ بترجمتها ترجمة سليمة ، وذلك عندما صحح المترجم فى المخ الترجمة السابقة ، فقرر أن تلك البقع الحمراء هى بقع لاتمت إلى الدم بصلة وانما هى بعض ثمار البطيخ التى سقطت من السيارة الواقفة وتحطمت الى أشلاء متناثرة .

وعلى نفس النحو فلقد يشاهد شخص شخصا آخر يبتسم أو يضحك مع صديقه فى أثناء مروره بهما على مقربة منهما . فيترجم مايشاهده من ابتسام ومايصل أذنيه من ضحك ترجمة خاطئة ، اذ يظن أنهما يستهزئان به ، فيحس عندئذ بالعداء لهما . وقد يقتصر أمره عند هذا الحد ولايسلك سلوكا ظاهريا ينم على ذلك العداء ، كما أنه قد يوجه اليهما الشتائم والسباب وقد يخرج عن طوره فيهاجمهما بالضرب أو حتى القتل .

ولقد يخلق الانسان لنفسه عدوا بخياله . وقد يكون لذلك العدو وجود خارجى وقد لايكون له وجود على الاطلاق . فلقد يتخيل الجندى فى ميدان القتال أحد أفراد قوة العدو وقد انبرى له يتحداه بالمبارزة ، فيأخذ فى تخيل التصرفات التى سيأتيها عندئذ . ولقد يمثل بالفعل لتلك التصرفات التى يُعتزم الإتيان بها إذا مافاجأه ذلك العدو الخيالى . وفى تلك الحالة يكون للعدو المتخيل وجود حقيقى ومتوقع بالفعل ولا يكون مجرد صورة ذهنية خيالية بعيدة عن أرض الواقع . فما يتخيله الجندى فى مثل هذا الموقف الخيالى قد يقع بالفعل فى اليوم التالى أو فيما يقبل من أيام ، كما أنه قد لايقع له على الاطلاق مع أن امكانية وقوعه واحتماليته كانت قائمة . ولكن قد نجد أن طفلا يخلق لنفسه كائنا مابخياله ويأخذ فى الاحساس بالخوف منه . لقد يخلق بخياله شخصية غول من الغيلان وقد أتاه فى سريره يريد التهامه أو ضربه . وعندئذ يستبد به الخوف ويقشعر بدنه ويأخذ به الرعب كل مأخذ لدرجة أنه قد يصيح أو يجرى ملقيا بنفسه فى حضن أمه لحمايته من ذلك الغول الذى يوشك أن يوقع به .

وفى مجال الأدب والفكر فانك كثيراً ماتجد الخصومات الفكرية بين الكتاب والمفكرين بحيث تحتدم الخصومة حول بعض المفاهيم . ولقد يخلق الكاتب أو الأديب لنفسه خصوما يفترضهم ويهاجمهم أشد هجوم وينكل بأفكارهم ويقهرهم ، بينما

لايكون لهم وجود واقعى أمامه . لقد يعمد الكاتب إلى حيله أو اسلوب فى الكتابة وذلك حتى يعزز مايذهب اليه من آراء . إنه يقدم جميع الاحتمالات المتعلقة بالآراء المناهضة لآرائه ، ويقوم بتنفيدها واحدا بعد الآخر ، وذلك حتى لايتيح الفرصة لأحد من الكتاب الآخرين لمناهضته فيما يذهب اليه . فمثل أولئك الكتاب يعمدون الى خلق تلك المواقف المضادة حتى يقيموا آراءهم التى يقدمونها بعد الانتهاء من دحض جميع الآراء الاخرى التى يمكن أن تناهض أو تتعارض مع أفكارهم بحيث تتربع مفاهيمهم على عرش لاسبيل الى تنحيتها عنه واحلال أفكار أخرى محلها . وهذا مايعرف بالمنهج الديالكتيكى فى الكتابة . فأصحاب هذا المنهج يثيرون معارك حامية الوطيس على الورق بحيث يقومون بقتل عدو بعد آخر من الأعداء العقلانيين المتمثلين فى المذاهب والاتجاهات الفكرية التى يفترضون وجودها أو تكون موجودة بالفعل على ألسنة وأقلام بعض المفكرين الآخرين وذلك حتى لا يبقى فى الميدان ما يريدون الابقاء عليه وتتويجه ملكا على جميع الأفكار ، أعنى مايستمسكون به من آراء ومعتقدات فكرية .

والواقع أن أى مفكر لابد تحتدم فى ذهنه تلك الأفكار المتصارعة ، ولابد له من القيام بالمقارنة والمفاضلة بين مايعن له من أفكار إلى أن يقع فى النهاية على مجموعة يصطفيها من بين الكثير جدا من الأفكار والتى يفضلها فى نهاية المطاف على غيرها من الأفكار التى كانت تتنافس لديه فى ذهنه لكى تحتل عرش تصوراته .

وإذا نحن تناولنا الضلع الثانى من أضلاع المثلث السلوكى ، أعنى الضلع الوجدانى ، اذن لوجدنا أن الفكر قد يكون هو أول الخيط فى السلوك العدائى ، كما أن العكس قد يكون هو الصحيح . فلقد ضربنا أمثلة للحالة الأولى التى يكون أول الخيط فيها للفكر متمثلا فى الادراك أو الخيال (أو التذكر أيضا) ولكن قد يأتى الفكر بعد الوجدان . فلقد نلتمس مبررات لعدائنا لغيرنا . لقد نكره شخصا ماثم نبدأ فى البحث عن مبررات عقلية لما نستشعره من عاطفة عدائية قبالته . وهذا ماانتحى اليه فرويد ومدرسته ، بل وبافلوف ومدرسته الشرطية أيضا . فكلتا المدرستين تتناولان الظاهرة الوجدانية وتبدآن فى البحث عن الأسباب العقلانية المختفية وراء تلك الظاهرة الوجدانية . ففرويد يذهب الى القول بالكبت وبافلوف يذهب

إلى القول بحدوث ارتباطات عصبية . وفى الحالتين يجد الشخص العادى تفسيرا معقولا لما يحس به . صحيح أنه لايدرك بالشعور مايعتمل فى صدره من عداء بتجاه الشخص أو الشيء. ولكنه مايكاد يقع على التفسير حتى تستحيل لديه العاطفة العدائية الى شيء معقول ، فنفس فكرة التفسير إن هى فى حقيقتها سوى محاولة اضفاء المعقولية على اللامعقولية . فالدهشة التى تتأتى لنا لأننا لانجد سببا معقولا يدفع بنا إلى كراهية هذا الموضوع أو ذاك ماتفتأ أن تنقشع لكى يحل محلها التفسير العقلانى الشافى .

وحتى إذا لم نستطع أن نقع على التفسيرات التى تهدىء من روعنا ، فاننا نسارع الى مايسمى بالتعلات أو المبررات . والواقع أن تلك المبررات أو التعلات ماهى الا اختلاقات عقلية نخرج بواسطتها من حيز اللامعقول الى حيز المعقول ومن مجاهل الوجدان الى واحة العقل .

ونستطيع فى الواقع أن نرى فى الوجدان العمود الفقرى للعداء . فبغير الوجدان لايكون للعداء فاعلية فى حياة الانسان . فحتى بالنسبة للكاتب الذى يتعارك بالفكر على الورق ، لايستطيع أن يخلى نفسه إخلاء تاما من العنصر الوجدانى . فلا بد من وجود الوجدان لكى يكون هناك عداء . والوجدان هو الخامة النفسية التى يصنع منها النتاج المسمى بالحب والكراهية . فلابد من توافر تلك الخامة النفسية لكى يتم تصنيع الحب أو الكراهية . ويختلف الأشخاص بفروق فردية بعيدة المدى فيما يتعلق بكمية الطاقة النفسية التى يمكن أن يصنع منها الحب والكراهية . من هنا نجد الفروق بين الاشخاص العاطفيين والأشخاص العقلانيين والأشخاص العمليين . فالعاطفيون يتمتعون بطاقة نفسية ضخمة يمكن أن تصنع منها مقومات الحب والكراهية . صحيح أن جميع أفراد الفئتين الآخريين لايمكن أن يتخلصوا من الوجدان . فأشد العقلانيين إمعانا فى التفكير وأشد العمليين انهماكا فى الحياة الواقعية يحبون ايضاً ويكرهون . ولكن مما لامرية فيه ان العاطفيين كالشعراء والفنانين يحملون بين أضلعهم طاقة وجدانية ضخمة بحيث يعبرون من خلالها عما قد يكون أدباً أو فناً .

وطالما أننا عرضنا للتعبير ، فاننا نستطيع القول إنه طالما أن الانسان قد عمد بطريقة أو بأخرى الى أن يخرج مكنون نفسه من الحيز الداخلى الى الحيز الخارجى ، فانه

يكون قد خرج من نطاق الى نطاق آخر ، ويكون قد انخرط فى رحاب الضلع الثالث للمثلث السلوكى وهو ضلع التصرفات . والتصرف قد يكون مجرد كلمة منطوقة أو كلمة مكتوبة أو صورة أو تمثال أو نغمة أو اغنية ، كما قد يكون تغييراً للواقع الخارجى أو تغييرا للعلاقات القائمة بين الأشياء أو تغييراً للحالة النفسية للأشخاص الموجودين بالموقف .

وبالنسبة للعداء التصرفى ، فانك قد تجد التعبير العدائى فى الكلمة أو الاشارة أو ملامح الوجه أو القصة أو الصورة أو التمثال أو النغمة او الأغنية أو التصرف المباشر بتجاه الشخص أو الأشخاص الذين تكن لهم العداء ثم تقوم باعلانه صريحا لهم . ولقد يقتصر التعبير العدائى على التعبير عن الاستياء ، كما انه قد يصل لذى بعض الناس الى الذروه متمثلا فى القتل والاغتيال والابادة .

التفسير بالضغط المزاجى الداخلى :

عندما نصادف أحد الأشخاص تعتمل لديه الميول العدائية ، فاننا ننقسم بازاء تفسير سلوكه الى فريقين : فريق ينحاز الى الفطرة وفريق آخر ينحاز الى الاكتساب . والمنحازون الى الفطرة يزعمون أن ذلك الشخص العدائى إنما يكون قد أعد بادىء ذى بدء لكى ينخرط فى مثل هذا السلوك العدائى ، وأنه لا قبل له بازاء التعديل أو التخفف من وطأته . فهو قد ورث مزاجا عدائيا لا سبيل الى الفكاك منه . فثمة إذن حتمية جبلية تفرض نفسها على سلوك هذا الشخص ولا محل لإلقاء المسئولية الاخلاقية أو الاجتماعية عليه ، اذ لا حول له ولا قوة بازاء ما فطر عليه ولا ما ورثه من مقومات مزاجية عدائية . فكما أن الشخص يولد بجبلة جسميةمحددة المعالم فلا يتحكم مثلا فى طول قامته أو فى لون عينيه كذا يكون الحال بالنسبة لصاحب المزاج الجبلى الذى ورثه عن والديه أو عن أجداده القريبين أو البعيدين .

أما المتحمسون للاكتساب فانهم يذهبون الى عكس ذلك على طول الخط ، فيزعمون أن ما يبديه الشخص من ميول عدائية أو عدوانية انما يكون قد اكتسبه من البيئة المحيطة به ومن الخبرات التى مرت به طفلا صغيرا ثم مراهقا ثم شابا ، وأن الوراثة ليست دكتاتورا يفرض نفسه ، بل هى مجرد خامة يمكن أن تصنع على نحو او آخر . فأى انسان يمكن أن تتحكم لديه المقومات التربوية فى المقومات الوراثية

التى جبل عليها ، بحيث يأتى سلوكه متسما بالمسالمة والتودد والتعاون مع الاخرين وحب الخير لهم ومساعدتهم على أن يسلكوا فى حياتهم فى سعادة ويرفلون فى الهناءة والاقبال على الحياة .

والواقع أن علماء النفس قد دأبوا على تقسيم الناس الى فئات مزاجية سواء تحمسوا للقول بأن الاصل ونقطة البداية هى الجبلة أم كان حماسهم منصبا على البيئة وما تؤثر به فى قوام الشخصية . ولكن يبدو أن الغالبية العظمى من المتحمسين لتقسيم الناس الى فئات قد رجحوا كفة الوراثة والجبلة على كفة البيئة وما يصدر عنها من مؤثرات . وتبدأ قصة الأمزجة مع بداية تفسير العالم عند اليونان ، فنجد أن أبقراط الذى عاش خلال القرن الخامس الميلادى قد ذهب الى تقسيم الناس الى فئات أربع اعتمادا على ما يحظى به كل منهم فى تكوينه من دم وبلغم وصفراء ذات اللون الأسود واللون الاصفر . ثم امتد جالينوس (١٣٠ - ٢٠٠م) بما سبق أن قرره ابقراط فقال بالأمزجة الاربعة وهى الدموى والبلغمى والسوداوى والصفراوى .

وعلى الرغم من أن هذه التقسيمات وأمثالها تبدو فى ظاهرها أنها تعتمد على الكمياء الحيوية التى يحتويها الجسم ، فاننا نلاحظ أن تلك التقسيمات كانت تعتمد أكثر ما تعتمد أو بتعبير أصح بكليتها على أساس من التأملات الفلسفية . فجالينوس فى تقسيمه الأمزجة الى أربعة صنوف ، انما ضرب فى الواقع فى إثر أنبادقليس (٤٩٥ - ٤٣٥ق م) وهو فليسوف يونانى قال ان العالم يتكون من أربعة عناصر هى الماء والتراب والهواء والنار . ولكأن جالينوس قد أراد أن يقلد أنبادقليس فى التقسيم الذى ذهب اليه ولكن بدلا من أن يطبقه على العالم بأسره اقتصر فى تطبيقه على الانسان ملتمسا أسماء أخرى وكينونات جديدة ترتبط بالطبيعة البيولوجية للانسان . وكما أن الوجود لدى أنبادقليس يتحدد حسب النسب التى تتوافر فى الشىء من هذه العناصر الأربعة ، فان جالنيوس أيضا يعتقد أن المزاج يتحدد لدى أى شخص فى ضوء النسب التى تتوافر لديه من تلك المقومات البيولوجية الاربعة .

ويبدو أن المحاولات العلمية الحديثة تلتمس التفسير فى الوقائع البيولوجية الواقعية التى لا تعتمد على التأملات الفلسفية المسبقة . فالعلماء يعطون الأولوية للواقع الحيوى لدى الانسان وليس لما يعتمل فى ذهن المفسر من انحيازات فكرية فلسفية . ولكن

لا ننسى مع هذا أن موقف العالم مهما بلغت به الحماسة الى التشبث بالواقعية ودحض النزعة الفلسفية ، فانه يبدأ أولا بالفروض ثم فى التماس البراهين لها فيما يقع عليه من وقائع فسيولوجية . فكأن العالم يكون بالتالى محصورا فى نطاق الفروض التى يبدأ بها . وأليس لنا أن نقول بأن الفروض التى يفترضها العالم بادىء ذى بدء لها صفة الذاتية التى يهتم بها الفيلسوف ؟ وأليس لنا أن نقول إن الفرق بين الفيلسوف وبين العالم ينحصر فى شيء واحد هو أن العالم يتحقق بالملاحظة والتجربة من صحة ما يقوم بافتراضه ، بينما يقف الفيلسوف عند حدود المزاعم الفلسفية التى يبدأ وينتهى بها ؟ وأليس لنا من جهة ثالثة أن نقرر أن الكثير مما يدخل فى رحاب العلم حاليا يتداخل مع قطاعات كثيرة من الفكر الفلسفى ؟ . الا يمكن اعتبار الكثير من بحوث الوراثة التى تقول مثلا ان بعض الملامح الوراثية التى تظهر لدى أحد أفراد النوع البشرى ترتد الى أصول وراثية بعيدة الى أجداد بعيدين جدا يفصل بينه وبينهم ملايين السنين يقع فى نطاق الفلسفة ؟

واذا قلنا إن الذين يقسمون الناس الى فئات مزاجية انما يزعمون فى نفس الوقت أن الشخص الذى يبدى نزعات عدائية انما يكون قد جبل على ذلك بالفطرة والوراثة ، فلابد أننا سنجد أن مثل أولئك المتحمسين للوراثة قد اتخذوا بدورهم موقفا من المعايير والقيم الأخلاقية ، بل ومن المعايير القانونية وأحكام القضاء . فقولك إن الشخص الناحى الى العدائية ومن ثم الى العدوانية قد ولد على هذا النحو ، فانك بالتالى تغلق الطريق أمام امكان تعديل سلوكه اللهم الا فى حدود ضيقة للغاية . ذلك ان المكتسب يمكن الغاؤه أو تعديله بأشياء مكتسبه أخرى . أما الوراثى فان الانسان يقف حتى اليوم فى أغلب الحالات وهو مكتوف اليدين بازائه . فلم يحاول العلماء حتى الان أن يحيلوا الاقزام الى عمالقة ، ولم يحاولوا تغيير لون العينين بل انهم يخرون ساجدين امام المقومات الوراثية فى اغلب الحالات وان كانت هناك محاولات أولية بهذا الصدد للتغلب على جبروت المقومات الوراثية بهندسة الوراثة .

واذا نحن سلمنا بسلطان وجبروت المزاج الموروث وتركنا أمر مناهضته للعلماء المختصين فى علوم الوراثه ، فلنا ان نتساءل عن مدى ائتلاف أو نفور أصحاب المزاج الواحد . فهل ننحو الى ما نشاهده فى المغناطيس من ان القطبين المتشابهين يتنافران

وأن القطبين المختلفين يتجاذبان أم نقول بعكس ذلك ونزعم أن أصحاب المزاج الواحد يتآلفون وأن أصحاب الأمزجة المتباينة يتنافرون بعضهم من بعض ؟ لكى نجيب على مثل هذا التساؤل يجدر بنا أولا أن نعترف بسلطان الجبلة المزاجية وهيمنتها على حياة الأفراد وعلى مناحى سلوكهم المتباينة . فلابد لنا اذن من اعطاء صوتنا لواحدمن الفريقين المتنابذين : فريق الوراثة وفريق البيئة . صحيح أن هناك محاولات للتوفيق بينهما بالقول بأن المقومات الوراثية لا تظل كما هى بل إن التفاعل بين كل مقوم من تلك المقومات الوراثية وبين المقومات البيئية انما هو تفاعل مستمر بحيث لا نستطيع أن نعثر على مقومات وراثية بادية للعيان فى سلوك الشخص بغير أن تكون قد انخرطت فى تفاعلات كثيرة جدا مع المقومات البيئية فى المواقف الاجتماعية المتباينة . ولكن حتى اذا صح هذا الحل التوفيقى بين القطبين أو الاتجاهين المتنازعين ، فلابد لنا من ترجيح كفة على أخرى . لابد أن ترجح كفة من كفتى الميزان . لابد لنا من اعطاء صوتنا مع الكفة التى لها تأثير أكبر فى حياة الشخص . فاذا سلمنا بأن التفاعل قائم ومستمر بين المقومات الوراثية وبين المقومات البيئية ، فعلينا ايضا ان نتساءل : ولكن ما الذى له نصيب الأسد فى تلك التفاعلات ، وما المقومات التى تظل سائده على حياة الفرد ؟ أهى المقومات التى ولد بها الشخص أم هى المقومات التى اكتسبها من البيئة التى تحيط به والتى نشأ بها ؟

هنا وبازاء تلك الاسئلة التى نضيق الخناق بها على أنفسنا وكأننا قد نصبنا محكمة نحاكم بها فكرنا ، فاننا نجد لزاما علينا أن نقرر ما نحس به ويكون لاحساسنا هنا صفة الذاتية والرأى الشخصى لأنه ليس من سبيل الى القياس او الموازنة الواقعية وذلك لان من المتعذر عليك وعلّى وعلى أى انسان ، بل ومن المتعذر على جميع الوسائل التكنولوجية التى تسلحت بالعقول والحاسبات الالكترونية أن تعزل ما للوراثة عما يعزى الى تأثير البيئة فى سلوك الشخص الواحد أو سلوك مجموعة من الأشخاص . والرأى الشخصى عندنا أنه لا مفر من القول بالوراثة مرجحين قوتها على قوة تأثير البيئة . فليس من سبيل الى قهر المقومات الوارثية . فهى فارضة لواءها على حياة الانسان مهما حاولت الوسائل العلمية تعديل تلك المقومات الوراثية بالوسائل التربوية . بيد أننا نتحرز فى القول بأنه ليس من المستحيل منطقيا أن يقهر

الانسان فى المستقبل القريب أو فى المستقبل البعيد سلطان تلك المقومات الوراثية . ولكن مما لا شك فيه أن العلم ووسائله الحالية وبامكانياته المتاحة حتى وقتنا هذا ما تزال قاصرة وعاجزة عن قهر سلطان الوراثة . ويوم أن يتحكم الانسان فى جميع المقومات الوراثية نستطيع أن نقول إن عصرا جديدا قد بدأ وأن البيئة صار لها الغلبة تماما على جميع المقومات الوراثية . وعندئذ سوف يتسنى للانسان أن يتحكم فى نوعية الجنين أو فى الطول والسمنة والاستعدادات العقلية والمزاجية وبضمنها الميول العدائية . ولكن لا داعى للتعلق بمثل تلك الآمال طالما أنها لم تستحل بعد الى واقع علمى واقعى برغم الكثير الذى نشر حالياً عن معجزات هندسة الوراثة .

وطالما أننا اعترفنا صراحة بسلطان الجبلة المورثة على حياة الانسان وعلى مزاجه الشخصى ، فاننا نستطيع أن نعرض للتساؤل الذى أثرناه وهو تجاذب أو تنافر أصحاب المزاج الواحد . الواقع أن ما نراه فى الطبيعة نجده أيضا سائدا على العلاقات الاجتماعية بين الناس . فاصحاب المزاج الواحد يتنافرون وأصحاب الأمزجة المتباينة يتجاذبون . فصاحب المزاج العدائى لا يمكن أن يأتلف مع صاحب مزاج عدائى مماثل ، بل يكون بحاجة الى صاحب مزاج هادىء ومسالم . وصاحب المزاج العدوانى يكون بحاجة ماسة الى صاحب مزاج ينحو الى الرضوخ واحتمال الاهانات والعدوانيات وصاحب المزاج السادى (الذى يتلذذ بايقاع الألم على غيره سواء فى الحياة الجنسية أم فى الحياة العامة) يكون بحاجة الى صاحب مزاج ماسوكى (يتقبل الألم ويلتذ بتقبله سواء فى العلاقات الجنسية أم فى العلاقات العامة) . وهكذا دواليك بالنسبة لجميع الحالات المزاجية المتنوعة .

ولكن قد يعترض علينا معترض بأن الانطوائى مثلا يكون بحاجة الى شخص منطو مثله حتى يركن الى انطوائيته . يجب أولاً أن نقرر ان الانطوائية تختلف عن الميل الى العزلة . فالمنطوى هو الشخص الذى يرى العالم الخارجى من خلال نفسه ، والعكس من ذلك فان المنبسط يرى نفسه من خلال العالم الخارجى . وعلى هذا يكون المنطوى بحاجة الى شخص منبسط يرى نفسه من خلاله ومن خلال كلامه فيكمل كل منهما الاخر اذ ان المنطوى يكون بحاجة الى واقع خارجى يصدر اليه ، كما أن المنبسط يكون بحاجة الى مرآة تساعده على مشاهدة نفسه فيها ولا تكون هناك

مرآة افضل من المنطوى الذى يعكس عليه ألوان سلوكه المتباينة . وحتى بالنسبة للشخص الذى يميل الى العزلة فانه يكون بحاجة الى شخص يجاوره غير منعزل بحيث يتكامل سلوكهما . فالشخص الانعزالى كثيرا ما يتشوف الى شخص يتحدث أمامه وتكون رغبته الملحة فى الانصات الى حديث يساق أمامه .

ونحن نميل الى القول بان الانسان تمر به حالات من العدائية وحالات أخرى من المودة . ولكأن العداء يكون فى بعض المواقف بمثابة درع فطرى نحمى به أنفسنا من الذوبان فى الاخرين . ذلك ان الانسان بحاجة ماسة الى الابقاء على ذاتينه فى حالة من الإستقلال وعدم الذوبان . وفى نفس الوقت فان بعض الناس يرغبون فى إذابه شخصياتنا فيهم وكسر الحواجزالتى تحول بيننا وبينهم . وعندئذ لا يكون من سبيل الا ابداء العداء لهم . ولكن العداء عندئذ يكون عداء وظيفيا لا عداء جوهريا . فلدى اعتراف الاخرين باستقلال ذواتنا عنهم فاننا نرتد عن عدائنا لهم ونأخذ فى مسالمتهم وابداء المودة لهم . ولكن هذا لا يحول دون القول بان النزعة العدائية عند بعض الناس عدائية جوهرية وليست نزعة عدائية وظيفية .

التفسير بالضغط البيئى الخارجى :

سبق أن قلنا إن هناك فريقين يتحيز أفراد أحدهما فى تفسير العداء للمزاج الجبلى الذى فطر عليه الشخص بالوراثة . بينما ينحاز أفراد الفريق الثانى للمؤثرات البيئية يلتمسونها لتفسير ما يعتمل من مقومات عدائية لدى بعض أو جميع الناس . ولقد انحزنا بصراحة الى الفريق الاول فى ترجيح كفة التفاعل الذى يتم بصفة مستمرة بين المقومات الجبلية الوراثية وبين المقومات البيئية التى تحيط بالشخص ، وقلنا إننا اذا ما فاضلنا بين مدى تأثير المقومات الوراثية وبين تأثير المقومات البيئية فى سياق العمليات التفاعلية التى تتم بين المورث والمكتسب اذن لأعطينا صوتنا للمقومات الوراثية لأنها فى رأينا أفعل وأبعد أثرا فى الشخصية بعامة وفى السلوك العدائى بخاصة لدى الفرد من الناس أو لدى المجموعة من الأفراد .

وعلى الرغم من أننا قد أوضحنا رأينا وضممنا صوتنا الى الفريق الأول ، فإن هذا لا يحول بيننا وبين تقديم عرض واف لما يذهب اليه الفريق الثانى الذى ينحاز أفراده للبيئة ويقولون إن الأساس والمصدر فى الميول العدائية انما يرجع الى ما يتلقاه

الفرد من مؤثرات بيئية وأنه نتيجة ما يتلقاه الفرد من عوامل تربوية مقصودة أو غير مقصودة بغير أن يكون هناك دخل مباشر أو ذو بال للمقومات والعوامل الوراثية الجبلية .

ولقد ذهب البعض الى حصر المقومات والعوامل البيئية فى النطاق البيئى الخارجى بعد أن يولد الطفل ويأخذ فى التأثر بالبيئة الطبيعية والبيئة الاجتماعية جميعا . والذين يقولون ذلك يقسمون البيئة الى بيئتين : بيئة طبيعية وبيئة اجتماعية ثقافية . ولكن هناك من يضيفون بيئة ثالثة الى هاتين البيئتين هى البيئة البيولوجية الحشوية ، أعنى بيئة أحشاء الأم قبل أن يولد الطفل ومنذ أن يتكون جنينا . وهؤلاء المتحمسون للبيئة الحشوية انما يقصرون دور الوراثة على المقومات التى يحملها كل من الحيوان المنوى والبويضة المشتركين فى تكوين الجنين أما وقد تم التلاقح وظهر الجنين الى حيز الوجود البيولوجى فانه يبدأ فى الانخراط فى بيئة بيولوجية لا تقل تأثيرا فيه عن تأثير البيئة الطبيعية أو البيئة الاجتماعية الثقافية بعد خروجه الى العالم من بطن امه منخرطا فى البيئة الطبيعية ومن بعدها فى البيئة الاجتماعية الثقافية . وعلى الرغم من أن تلك البيئة الحشوية لم تلق حتى الآن الاهتمام الكافى بالدراسة المستفيضة لتحديد مقومات التفاعلات الحشوية التى يخضع لها الطفل ، فانه قد بات من المقطوع به وما لا يرقى اليه الشك أن الكثير مما تتعرض له الأم من انفعالات وما يتبعها من تغيرات كيميائية فى الدم وفى الجهاز العصبى والجهاز الهضمى انما يؤثر بتأثيرات كثيرة أو قليلة فى اعداد الطفل لما يتبع ذلك من مراحل نمائية كالطفولة والمراهقة والشباب بل والبلوغ . وغنى عن القول أن الكثير من الأمراض العضوية التى تصاب بها الأم قبل الحمل او فى أثنائه يكون له من الآثار المتفاوته على صحة الطفل سواء فى أثناء وجوده فى بطن الأم جنينا أو بعد ذلك فى مراحل حياته التالية .

ونستطيع فى الواقع أن نقول إن الكثير من ظواهر السلوك العدائى أو السلوك العدوانى لدى الكثير من الأشخاص إنما يكون مرجعه الأصلى ونقطة البداية فيه هى تلك المرحلة الحشوية الجنينية التى يكون الطفل فيها قد تلقى مؤثرات بيئية عضوية حشوية غير مواتية ، فبات مرهف الأعصاب سريع الاستثارة وميالاً الى اتخاذ مواقف عدائية أو عدوانية بتجاه الآخرين . ويقول لنا بعض الأطباء إن الام التى تنخرط

فى انفعالات غضبية واستثارات عنيفة فى أثناء فترة الحمل لابد أن تنجب طفلا أو توائم مفعمة بالميول العدائية وقابلة لأن تستثار بسرعة ولا تكون متمتعة بالثبات الوجدانى . ويقول لنا الاطباء أيضا إن الأمهات اللائى يفرطن فى تناول المنبهات أو اللائى يدمن على السهر ينجبن أطفالا سريعى الغضب وقابلين للاستثارة السريعة لأتفه الأسباب .

وهناك محاولات فى حدود ضيقة فى بعض الولايات الامريكية المتقدمة لتوفير الجو المناسب للأم الحامل وذلك بوضعها فى جو مناسب وتحت اشراف دقيق خلال فترة الحمل وملاحظة الجنين وتتبعه وتقنين المؤثرات الحشوية التى يتلقاها من البيئة الحشوية خلال فتره وجوده فى بطن أمه بحيث يضمن توفير أحسن مؤثرات بيئية حشوية ممكنه لذلك الضيف الذى يستقر فى تلك البيئة الحشوئة العضوية لمدة تسعة أشهر . ولكن مما لا شك فيه أن الوعى بأهمية تلك البيئة الحشوية ما يزال خافتا بين معظم الناس وفى غالبية البيئات بالعالم . ناهيك عن عدم توافر الامكانيات المادية والفنية المتعلقة بتوفير مثل تلك المؤسسات التى ترعى البيئات الحشوية للأجنة قبل انخراطها فى البيئتين الطبيعية والاجتماعية الثقافية .

أما البيئة التالية التى ينخرط فيها الانسان وقد استحال طفلا وليدا فهى بيئة الطفولةالأولى وهى البيئة التى تتمثل غالبا بالنسبة للأطفال العاديين فى بيئة الأسرة . والواقع أن الطفل الوليد كان يضمن فى غالبية الأحوال حضنا دفيئا وثديين ممتلئين باللبن الطبيعى وصدرا حنونا هو صدر الأم وهى التى كانت قديما تقوم برعايته وارضاعه عامين كاملين . ولقد ظل هذا الحال الملذ والمطمئن للطفل الوليد ثم للطفل خلال طفولته الاولى مستقرا الى أن صارت المرأة الحديثة منخرطة فى الحياة العملية . وقد فقدت الكثير من وظائف الأمومة أو كادت تفقدها جميعا ، وحلت محلها دور الحضانة التى صارت تستقبل الأطفال بعد سن الاربعين يوما فقط ، أو حتى قبل ذلك فى بعض الحالات ، وحل الغذاء الصناعى محل ثدى الأم الذى أصبح خاويا من اللبن . وبعد أن كانت الجدة للأم وللأب أو الشغالة تقوم بمساعدة الأم فى رعاية الطفل . صار هناك العديد من الموظفات بدار الحضانة يتقلبن على الطفل وتقوم كل واحدة منهن بدورها المحدود فى رعايته ، بل إن رعاية الواحدة منهن صارت موزعه

على العديد من الأطفال فى الوقت الواحد ، وظهر ما يمكن أن يسمى بالرعاية بالجملة ، وصارت الموظفة بدار الحضانة تتناول الطفل لا بشخصه بل برقمه . إنها لا تكاد تنادى الطفل أو تسميه باسمه بل برقمه ، وكأن الاطفال بدار الحضانة قد صارو أشبه ما يكونون بالسجناء لا تعرف لهم أسماء بل يسمون بأرقام صماء وينادون بها بدلا من أن ينادوا باسمائهم الحقيقية .

واذا كان فرويد قد التمس فى الطفولة القديمة التى كانت تتمتع بالأسرة السوية حيث كانت الأم فيها تحتضن طفلها وتقوم بحضانته ورعايته رعاية مباشرة غير منقطعة الكثير من العوامل والمؤثرات التى تظل عاملة عملها ومؤثرة بتأثيراتها فى الكيان السيكولوجى للشخص وقد شب عن الطوق وانخرط فى سلك الكبار ، وقد صارت تلك المقومات والعوامل البيئية المعتملة خلال الطفولة الباكرة تطل برأسها فى سلوكه العدائى والعدوانى ، فاننا بالأحرى نجد أن الطفولة الصناعية التى يلقاها الطفل بدور الحضانة الحديثة الخالية من العطف والتعاطف والتى يعامل فيها الطفل لا كذات شاعرة ، بل ككائن حى شيئى أو كمادة يراد تصنيعها وفق مواصفات معينة ، وقد صارت عرضه للكثير جدا من المؤثرات غير المواتية التى تفضى الى خلق انسان مفعم بالعدائية ومتحفز لأن يسلك سلوكا عدوانيا بتجاه الآخرين ، بل وبتجاه نفسه أيضا .

ونخشى أن نقول أيضا إن المرأة الحديثة قد فقدت الكثير من مقوماتها الأنثوية ، وقد وجهت الكثير من أمومتها الحانية الى نفسها ، وصارت تنظر بإشفاق الى تلك الأم القديمة التى كانت تضحى بالكثير من رشاقتها وجمالها من أجل أطفالها . إنها اليوم تحول بين الطفل وبين الرضاعة حتى لا يترهل ثدياها بسبب الرضاعة ، فتبعده عن صدرها وتقدم اليه الزجاجات الصناعية التى يستطيع أى شخص سواها تقديمها للطفل وتقديم الغذاء اليه من خلالها .

ومن الطبيعى أيضا أن الطفل الذى فقد عطف وحنان أمه قد فقد أيضا الجو الأسرى الذى كان يحس به الطفل القديم الذى كان يجد فى الأم العمود الفقرى الثابت بالبيت لا تكاد تغادره الا للضرورة القصوى بل هى تنتظر الغائبين خارجه بفارغ الصبر وقد أعدت لهم الطعام وكفلت لهم جميع وسائل الراحة والطمأنينة والسعادة . صار الطفل الحديث غريبا أو يكاد عن الأسرة منذ ميلاده ، بل وصار يحس بالحقد

يملأ صدره بتجاه العالم الخارجى بأسره وهو العالم الذى يجد فيه منافسين كثيرين منذ أن فتح عينيه على الدنيا . فى دار الحضانة كان يحقد على الأطفال الآخرين الذين كان يحس بأنهم يحظون برعاية أكبر مما كان يحظى به . وفى البيت يحس باللامبالاة من جانب الوالدين والأخوة والأخوات . وفى كل يوم يخطو فيه خطوة الى العالم الخارجى يجد أن الوحشية البشرية تتجلى بأبشع صورة ممكنة . إنه يرى الانسان على شاشة التلفزيون وقد أخذ يقتل أخاه الانسان والحيوان ويبيد النبات . أخذ يسمع عن الحروب والاحقاد بين الاسر بل وبين أفراد الأسرة الواحدة . صار يشاهد جرائم القتل المستشرية بين الناس ، وقد أخذت الخيانة تنتصر بصفة مستمرة على الأخلاص . يسمع عن الزوجة التى تقتل زوجها ، والأم التى تغرق أطفالها فى النيل ، والأخ الذى يقتل أخته من أجل الميراث . ناهيك عما يراه من وحشية الحضارة . طائرتان ضخمتان تصطدمان فى الجو ويقتل كل من كان يقبع فى طمأنينة على كراسيهما الفاخرة . استحالت الاجساد المنعمة فيهما الى حرائق ثم الى ما يشبه الفحم الذى تقشعر من رؤيته الأبدان . إنها حياة كلها قسوة . قسوة مقصودة وقسوة غير مقصودة ولا سعادة . وها هم الناس من حوله يقولون له إن الدنيا هنا هى دنيا شقاء وليس فيها من النعماء شىء .

فكيف يحس طفل ينشأ فى مثل هذا الجو المشحون بالقسوة وقد تربص من حوله به وبغيره الشر متمثلا فى الانسان والحيوان والطبيعة وليس له من صدر حنون يختبىء فيه ؟ كان الطفل قديما يخاف أيضا وكان يسمع عن الكوارث تحيق بالناس ، وكانت الجرائم موجودة أيضا ، ولكنه كان يجد صدر أمه الحنون يختبىء فيه ويحظى فيه - ولو كذبا وبهتانا - بالضمان الكافى لحمايته من أى شر بل ومن أى عدو يمكن أن يكيد له أو يتربص به الدوائر .

وكان الطفل القديم يجد فى أبيه الدرع الواقى له . ولكن الطفل الحديث يجد أن الأب قد صار يميل الى التخنث . لقد صقل الأب الحديث - على حد قول المتحمسين للحضارة - ففقد كل الأسلحة التى كان يستعين بها الأب القديم للذود عن حياض الأسرة . لقد حل القانون محل ذلك الدرع الواقى . كان القانون موجودا فى حياة الأجداد أيضا ، ولكن الأب القوى كان أيضا موجودا . ولم يكن بيت يخلو من

بندقية أو مسدس ومن قبلهما السيف . ولكن جميع الأسلحة تبخرت بفضل الحضارة وبفضل سيادة القانون . وهذا شيء حسن من زاوية وردىء من زاوية أخرى . انه حسن حتى يضمن الجميع لأنفسهم الطمأنينة ، ولكنه ردىء لأن من نتائجه أن فقد الرجل الكثير من خصائص الشجاعة التى كان يتمتع بها الرجل قديما .

وليت المسألة قد اقتصرت على ذلك بل إن الطين زاد بلة عندما فقد الرجل الحديث – اعنى الأب الحديث – أهم مقوم من مقومات رجولته وهو القوامة على زوجته وأبنائه ، لا بنص القانون ، بل بما هو أهم من نصوص القانون ، أى بفعل وضغط الواقع . ذلك أن المرأة العاملة وقد استغنت اقتصاديا عن حافظة زوجها واستقلت بحافظة نقودها الخاصة بها ، فان نجم الرجل – الأب – قد خفت فى الأسرة ، وصار صفرا على اليسار أو كاد . من الطبيعى أن يحس الطفل بالحقد على مثل ذلك الأب الخائن الواهن الذى لا يشكل درعا واقيا ولا حصنا منيعا ولا الباطش بما يمكن أو بمن يمكن أن يتربصوا به ويكيدون له أو يخططون للفتك به .

واذا كان هذا حال الطفولة الباكرة فانه أيضا حال الطفولة المتأخرة وحال المراهقة وحال الشباب ، بل هو حال الانسان وقد أخذ يرى العالم من حوله وقد تربص فيه كل شخص بالآخر . وهذا يذكرنا بعقدة أوديب التى نبه فرويد الى وجودها ، ولكنها هذه المره وفى عصرنا هذا ليست عقده ضد الوالد بل هى عقدة ضد الحضارة العاتية التى لا ترحم والتى عملت على الاطاحة بالأمومة والابوة جميعا مما أوغر صدور أبناء تلك الحضارة ضد كائن مجهول الهوية اسمه الحضارة .

العداء المرضى :

قد يكون العداء سويا عندما يكون ناجما عن أسباب تدعو الى نشوئه وعندما تكون الاستجابة العدائية مناسبة للاثارة العدائية الصادرة عن الأطراف الأخرى التى يتعامل معها الشخص أو التى يتلقى عنها السلوك العدائى ويكون العداء سويا أيضا اذا ما استمر مدة مناسبة للموقف العدائى ومتمشياً مع الأسباب التى أحدثت العداء . ولكن اذا استمر العداء لمدة أطول من اللازم أو استمر الى الأبد ، أو اذا نجم العداء عن أسباب لا تدعو الى نشوئه أو عندما تكون الاستجابة العدائية مشوبة بالمبالغة

او حتى أقل من الحد المناسب لبلوغها فاننا لا نعتبر الاستجابة العدائية سوية بل نعتبرها عندئذ استجابة عدائية مرضية .

ونستطيع فى الواقع أن نحدد السمات التى تتصف بها الاستجابة العدائية الشاذة أو المرضية . فنجد أولا مدى تمشى الاستجابة العدائية مع ما يصدر الى الشخص من اثارة عدائية . فنجد أولا تلك الاستجابة العدائية المبالغ فيها . ذلك أن المفروض أن يحس الشخص السوى بقدر من العداء مناسب للاثارة الموجهة اليه . ويجب أن يكون هناك تدرج فى كثافة العداء . بيد أن غير الاسوياء لا يجدون فى العداء مستويات ، بل ان المسألة لديهم كالمسألة بين الوجود والعدم . فهم إما محبون كأشد ما يكون الحب والتعلق والتفانى فى المحبوب ، واما أنهم يكرهون كأشد ما يكون الكره ويبغضون كأشد ما يكون البغض ويمقتون كأشد ما يكون المقت . وليس هناك فى حياتهم الوجدانيةوسط بين طرفى الوجدان المتباعدين . فتجد الواحد من أولئك الناس فى أثناء تعاملك معه وهو الذى دأب على ابداء الحب الشديد لك الى درجة تقرب من العبادة واذ به ينقلب عليك ويتحول الى عدو لدود بسبب كلمة أو تصرف بسيط قد لا تكون قد قصدت اليه ، بحيث لا يكون قد مضى على حبه الشديد لك سوى بضع دقائق معدودات . والمسألة لديه لا تحتاج الى كثير وقت لكى ينقلب من حالة الحب الشديد الى حالة المقت الشديد . بل هو ينقلب فجأة وبغير انخراط فى حالات متدرجة ، أو قل إن المسألة لديه لا تحتاج الى نزول من جبل الحب الشاهق الى هاوية البغض السحيقة . بل هو ينزل من أعلى عليين الى اسفل سافلين فى طرفة عين .

أما الموقف الثانى الشاذ فى العداء وهو الموقف المتعلق أيضا بالاثارة العدائية الموجهة من الشخص الآخر أو من الأشخاص الآخرين فهى الاستجابة الباردة أو العكسية . فلقد تجد شخصا يبدى حبا مبالغا فيه للشخص الذى يبدى له الكراهية والبغضاء . ومثل هذا الشخص المريض لا يكون فى ذلك الموقف مستخدما الحب كوظيفة لكسب المعركة ضد الكراهية ، بل هو ينساق بتجاه هذه الاستجابة المعكوسة بشكل مرضى . وأكثر من هذا فانك فى الغالب تجد مثل ذلك الشخص المريض وجدانيا يقابل حب الآخرين له بالكراهية والمقت . ولقد تجد الناس الذين يتعاملون معه

يضربون كفا بأخرى مندهشين من استجاباته المعكوسة . فهم اذا أبغضوه فانه يحبهم ، وعلى العكس من ذلك فاذا هم أحبوه فانه يبغضهم ويمقتهم كأشد ما يكون المقت وأعنفه . فأنت لا تستطيع أن تصف مثل هذا الشخص بأنه متسامح أو كبير القلب لأنه يقابل البغضاء بالحب . ذلك أن شرط التسامح أو كبر القلب أن يكون الشخص قائما بعملية تغليب الحب على الكراهية بارادته ، ويكون مقاوما طبيعته الفطرية والا يكون قد فقد القدرة على تقديم الاستجابة الطبيعية . فالاستجابة الطبيعية هي تقديم العداء قبالة العداء الذى يقدم الى الشخص . ولكن لاعتبارات اجتماعية واخلاقية فان الشخص المتسامح أو كبير القلب يعمد الى الارتفاع عن مستوى الاستجابة الطبيعية الى مستوى الاستجابة الاخلاقية بغير أن يفقد المستوى الأول أعنى مستوى الاستجابة الطبيعية . فشرط السلوك الاخلاقى السليم الا يكون محقا لما هو طبيعى بل يكون ارتفاعا عليه ومبنيا فوقه بغير الغائه أو ازالته . والمسألة هنا كالمسألة بالنسبة للعفة . فانت لا تسمى عفيفا اذا لم تكن حائزا على الرغبات الجنسية ومفعما بالدافع الجنسى . ولائقا من الناحية الجنسية كل اللياقة . أما اذا كنت زاهدا فى المسائل الجنسية لأنك ضعيف جنسيا أو لأن الدافع الجنسى فاتر لديك أو لأنك قد ذبلت جنسيا بسبب مرض ألم بأعضائك التناسلية أو بسبب الشيخوخة التى تكون قد ضربت فيها بسهم وافر ، فانك لا تعد عندئذ عفيفا . وعلى نفس النحو فأنت لا تعد متسامحا اذا كنت مصابا بالبلادة الوجدانية أو مقلوب الوجدان بحيث تقدم حبا مبالغا فيه بتجاه المثيرات العدائية التى يبديها لك الآخرون . انك لا تكون متسامحا بل تكون عاجزا وجدانيا فى تلك الحالة ، لأنه لا قبل لك ولا قدرة عندك على تقديم الاستجابة الطبيعية . وأعنى الاستجابة العدائية فى نظير الاثاره العدائية ، وانما تقدم الإستجابة الاسترضائية أو الودية نتيجة العجز الوجدانى وفقدانك للقدرة على تقديم الاستجابة الطبيعية . ونعود فنكرر أن الاستجابة الأخلاقية السليمة مشروطة بالقدرة على تقديم الاستجابة الطبيعية ثم الارتفاع عن مستواها الى مستوى الاستجابة الأخلاقية .

أما الموقف الثالث الذى يمكن تخيله بازاء المثير العدائى الذى يمكن أن يقدم الى شخص ما فهو عدم وجود ذلك المثير بالفعل ولكنه يختلق فى عقل الشخص أو لا

يمكن ادراكه فى ذهن الشخص ومع ذلك فانه يقدم استجابة عدائية بشكل أو بآخر وبدرجة أو بأخرى . وهو الشكل أو الدرجة المشوبة غالبا بالمبالغة الشديدة فى ابداء العداء والكراهية والمناهضة . ومثل هذا الشخص تجده يكرهك لأول لحظة تلتقى معه فيها فى أى مكان . انه يشعرك بأنك شخصية غير مرغوب فيها وأنه يكن لك البغض الشديد . فاذا سألت نفسك عن السبب ، فانك تضرب أذن اخماسا فى أسداس اذ أنك لا تجد سببا واحدا يدعوه لأن يكرهك على هذا النحو الشديد ولأن يبدى لك العداء بهذا القدر المبالغ فيه . والواقع أن موقف هذا الشخص يناظره موقف آخر يبديه لك أشخاص مرضى نفسانيون آخرون وهو الموقف الذى تجد فيه مثل أولئك الأشخاص يظهرون لك الحب الشديد المبالغ فيه مع أنهم لم يسبق لهم أن قابلوك طوال حياتهم . انهم منذ اللحظة الأولى التى رأوك فيها يعبرون لك عن عميق مشاعرهم نحوك بحيث قد تظن خطأ أن بك قوة ساحرة تجذب القلوب اليك ، مع أن الحقيقة أن أولئك الأشخاص الذين يحتفون بك مرضى نفسانيون ، وانهم لايستطيعون تقديم الاستجابة الوجدانية الصحيحةأو المناسبة للموقف الذى ينخرطون فيه .

وانك تجد أن جميع تلك الحالات الوجدانية المرضية تتسم بظاهرين سلوكيين : الظاهر الأول هو السلبية والظاهر الثانى هو الايجابية . ولقد يتقلب الشخص الواحد بين هذين القطبين المتباعدين ، أعنى السلبية الكاملة أو الايجابية الكاملة . وفى الظاهر السلوكى الأول تجد أن الشخص العدائى المرضى يتجه الى باطنه منسحبا عن ابداء أعراض السلوك العدائى الخارجى المعروفة وهى الأعراض المرتبطة بالعدوان بأنواعه المتباينة . فتجده وقد تقوقع بداخله وقام بقطع جميع الوشائج بالشخص الذى يمقته . إنه فى أحيان كثيرة ينقطع عنه أيضا بالحس . لقد يغمض عينيه حتى لا يسمع صوته ، وقد ينزوى فى مكان بعيد (حجرة منعزلة مثلا أو يغطى نفسه فى الفراش حتى رأسه ويغمض عينيه بشدة أو يسد أذنيه باللحاف متدثرا به بشدة وبتوتر شديد) ولقد يبدو السلوك السلبى لدى هذا النوع من العدائيين فى قطع أسباب التفاهم أو العتاب حول الأسباب التى سببت العداء ورفض وسائط الصلح أو التفاهم لتصفية الجو . ولقد يجد السلبى من هذا النوع من الناس لذة أى لذة فى الانخراط فى مثل ذلك السلوك العدائى السلبى .

على أنه ينبغى ألا تظن أن مثل ذلك الشخص العدائى السلبى يكون قد قطع بالفعل كل الوشائج التى تربطه بالشخص أو الأشخاص الذين يعتمل العداء فى قلبه بتجاههم . انه يرتبط بهم كأشد ما يكون الارتباط وقد ركز الفكر فيهم ودارت أحلام يقظته العدائية حولهم . انه يكون فى حالة وجدانية محتدمة بتجاههم ولا يفتر لحظة عن التفكير فى العدو او الاعداء . ولقد يتخيل مثل ذلك الشخص العدائى السلبى أن عدوه يتلظى ألما لأنه حرمه من الاتصال به ، فيأخذ فى تخيله وقد ركع أمامه مستذلا نفسه وضارعا اليه طالبا العفو . ولكن أنى له أن يغفر له وهو المتربع على العرش المُنيف . إنه لن يصفح عنه امعانا فى تعذيبه وايلامه . وهكذا يستمر مثل ذلك الشخص العدائى السلبى غارقا الى أذنيه فى تلك الاحلام وقد أخذ يمنى النفس بأن تتحقق أحلامه ويأتى العدو ضارعا اليه طالبا الصفح . فاذا تحقق حلمه ، فانه قد يأبى ويظل فى ابائه ويصر على مغاضبته وعدائه المرضى بحيث انه اذا لم يفلح العدو فى مصالحته وتركه الى الابد ، فانه يظل متلظياً فى عذابه الوجدانى وقد أخذ يدور فى حلقة مفرغة بغير أمل فى الخروج منها . فهو يألم ويلتذ فى نفس الوقت بوجوده حبيسا فى اطارها بغير أمل فى الخروج منها الى الابد .

أما الصنف الثانى من العدائيين ، وهم العدائيون الايجابيون ، فانهم على عكس العدائيين السلبيين يأخذون فى الربط بين العداء والعدوان ، فيلبسون عواطفهم المريضة بتعبيرات وتصرفات متسمه بالشذوذ . لقد تجد أيضا الشذوذ متبديا فى مدى مناسبة الاستجابة العدائية الايجابية للموقف والسبب ونوع العدو . لقد تجد أن العدو الذى يقف صاحبنا المريض بازائه شيئا من الاشياء أو حيوانا من الحيوانات . لقد تجد المريض العدائى الايجابى يكسر القلم الذى لا يكتب ولايستقيم معه فى الكتابة ، أو يحطم الكوب الذى يحس نحوه بالكراهية أو يذبح الديك الذى صاح فأقلقه فى نومته ، أو يضرب الطفل الوليد لأنه بكى فازعجه بكاؤه . ولقد تجد الواحد من هذه الفئة يبالغ فى الايذاء كتعبير عن كراهيته وعدائه . إنه قد يصيب الغير بعاهة لأنه ثلم شعوره بتعليق أو قد يقتل لأن الشخص القتيل لم يظهر له الاحترام اللائق به .

ولقد تجد الواحد من أولئك المرضى العدائيين الايجابيين يبدى استجابة أقل مما يجب بشكل مبالغ فيه نتيجة عجز ارادى محتمل لديه فلقد تجد الواحد منهم وقد ضربه شخص على قفاه لا يفعل اكثر من الهرب من الموقف لا بسبب حكمة أخلاقية تعتمل فى عقله بل خوفا منه واستكانة ، أو قد تجد مثل ذلك الشخص المضروب وهو البالغ يبكى أو يضرب شخصا أقل قوه من الشخص الضارب أو ما الى ذلك من تصرفات لا تتوزاى مع الموقف العدائى الصادر عن الآخرين اليه . ونعود فنكرر إن هناك فرقا بين الارتفاع عن مستوى الاستجابة الطبيعية الى مستوى الاستجابة الاخلاقية وبين الهبوط عن مستوى الاستجابة الطبيعية الى ما هو أدنى منها نتيجة حدوث عجز ارادى مرضى بالشخصية .

ومن أعراض السلوك العدائى سيطرة فكرة معينة وثبوتها فى ذهن المريض عدائيا . فهناك أشخاص تسيطر عليهم فكرة الكرامة . فكل موقف يتخذه الاخرون منهم يفسرونه فى ضوء انثلام كرامتهم . ولا يمكن أن يخرجوا من اطار هذه الفكرة الى فكرة غيرها.ومن الافكار الثابتة أيضا فكرة الاضطهاد الدينى أو الاضطهاد الطائفى او التمييز اللونى أو التمييز بسبب اللهجة أو مسقط الرأس أو حتى بسبب الكلية أو المعهد الذى تخرج فيه الشخص او غير ذلك من أسباب تشكل أفكارا ثابته ومحورا يفسر به المريض موقفة العدائى من الآخرين . إن مثل تلك الأفكار الثابتة تشكل شماعات يعلق عليها الواحد من العدائيين أسباب عدائه للآخرين .

وهناك ما يسمى بأفكار الاشارة **Ideas of reference** حيث يترجم الشخص المريض بالعداء كل اشارة أو حركة او ابتسامة تصدر عن الاخرين بأنها موجهة اليه أو بانها استهزاء به . ويقال ان ذلك المرض النفسى كثيرا ما يظهر عند بعض المدرسين أو المحامين وجميع الاشخاص الذين يقفون فى مواقف عامة حيث يكون هناك نظارة يسمعونهم . وبعض الممثلين أو المطربين يصابون أيضا بهذا المرض العدائى لدرجة أن بعضهم يصير غير صالح لمجابهة الجماهير بحيث يعوقه مرضه العدائى عن النجاح فى ممارسة نشاطه الفنى الذى دأب على الاضطلاع به .

العداء الموقفي :

نستطيع القول فى ضوء ما سبق أن هناك نوعين من العداء : عداء مرضيا وعداءً سوياً يتلبس به الاشخاص العاديون الأسوياء . وأكثر من هذا فاننا لا نستطيع أن نعتبر الشخص الذى لا يتعرض فى حياته لمنازعات ولا يعتمل فى وجدانه أى من مشاعر العداء واقعاً ضمن الأشخاص الأسوياء ، بل نستطيع أن نجزم بأن الشخص الذى لا يعرف العداء الى قلبه سبيلا لهو شخصية غير عاقلة أو أنه شخصية ليست من الآدميين من قرب أو من قريب .

وحيث أن الانسان مدنى بالطبع ولا بد يقيم علاقات من نوع أو آخر مع غيره من أشخاص فى نطاق المجتمعات التى ينخرط فى إطارها ، فانه كثيرا ما يجد نفسه فى مواقف غير متسقة بازاء غيره حيث تتضارب المصالح بعضها مع بعض . ومن الطبيعى أن نجد أن المصالح تنقسم الى نوعين أساسيين : مصالح مادية محسوسة ومصالح معنوية أو شخصية . فإذا كان هناك منزل أو قطعة أرض أو حيوان ما من الحيوانات التى يستخدمها الانسان فى خدمته أو آلة ما من الالات التى تفيد فى الزراعة أو الصناعة أو التجارة وأراد شخصان امتلاك نفس الشيء مع افتراض أنه شيء لا يمكن قسمته او يمكن قسمته بينهما ولكن أحدهما يريد الاستئثار به كله ، عندئذ ينشأ تضارب فى المصالح ، ومن ثم ينشأ العداء فى القلوب . وما يقال عن المصالح المادية أو المحسوسة ينطبق أيضا بازاء المصالح المعنوية أو الشخصية . فاذا خطب اثنان ود فتاة بعينها ويريد كل منهما زواجها ، فان واحداً منهما فقط يفوز فى معركة التنافس عليها بينما لا يكون من سبيل أمام الآخر سوى الاحساس بالبغضاء تعتمل فى قلبه ضد الشخص الآخر وبالعداء يسيطر على أجواء حياته .

ومن الناحية العملية نستطيع تقسيم المصالح المادية والمعنوية الى قسمين : قسم يمكن التوصل بازائه بصفة عامة الى حلول جزئية أو الى تسويات مرضية الى حد ما للاطراف المتنازعة ، بينما هناك مصالح أخرى لا يمكن التوصل بازائها الى التسويات بل تكون الغلبة لطرف واحد دون الأطراف الاخرى المتنازعة .

ومن الطبيعى أن نستنتج وجود رغبات معتملة لدى الافراد أو لدى المجموعات بازاء الأشياء التى يمكن وقوع نزاع بازاء الاستحواذ عليها . ولكن من الممكن من

جهة أخرى أن نتصور قيام نزاعات نفسية ليس لها رصيد خارجي تستند اليه . فقد لا يكون هناك منزل أو عروس يدور حولهما النزاع بين الأشخاص ، ومع ذلك تنشأ خصومة محتدمة على أساس آخر هو أساس التصرفات . خذ مثالا لذلك : تخيل أنك تسكن وسكن فى الشقة التى تعلو شقتك مباشرة رجل يشتغل عازفا فى احدى الفرق الموسيقية وانه يتمرن مع فرقته فى شقته خلال الصباح بينما تكون انت نائما اذ انك تشتغل فى عمل يتطلب سهرك طوال الليل (مثلا) فى ورديات ليلية بحيث تكون بحاجة الى جو هادىء فى شقتك لتنخرط فى نوم يعوضك عما عانيته من السهر طوال الليل . هنا نجد أن مصالح ذلك العازف تتعارض مع مصالحك . فهو ينشط بالعزف والدق والصخب فى الوقت الذى تكون أنت بحاجة خلاله الى الهدوء والنأى عن الأصوات المزعجة . ولكن أنى لك أن تحظى بمبتغاك وصاحبنا يدق على أم رأسك مما يعمل على فوران أعصابك وملء قلبك بالغيظ المرير . انك اذن تكون بازاء موقف من موقفين : إما الشجار واما كظم الغيظ . وفى كلتا الحالتين يكون قلبك مفعما بالغيظ من جارك أو على الأقل تكون غير مرتاح للنشاط الذى يضطلع به فتجد تعارضا أساسيا بين النشاط الذى ترغب أنت فى النهوض به . وهو الانخراط فى النوم وبين النشاط الذى ينخرط فيه جارك وهو الضخب والدق والعزف على الالات النحاسية والطبول وغيرها من الات موسيقية حديثة صاخبة .

ولقد ينشأ العداء فى قلوب بعض الناس من طرف واحد . فلقد يحس واحد من المحافظين بالعداء يعتصر قلبه لدى مشاهدته امرأة ترتدى ملابس قصيرة وقد كشفت عن مفاتنها . ففى مثل ذلك الموقف تجد أن العداء يعتمل فى قلب ذلك الرجل المحافظ بينما لا تحس مثل تلك المرأة بأى من مشاعر العداء أو الود بتجاهه ، بل إنها قد لا تكون قد ألقت اليه أى التفات ولم تعره أى اهتمام .

ولقد يقع العداء فى القلوب نتيجة الاختلاف فى المعتقدات سواء كانت معتقدات دينية أم معتقدات سياسية . وحتى بغير أن يكون الشخص فقيها فى أمور دينه ، فانه قد يحس بالعداء بتجاه من يعتنقون ديناً مخالفا لدينه . والواقع أن مثل ذلك العداء – وهو ما يسمى بالتعصب – لا يتصل بالمفاهيم والتصورات ، بل يتصل بما نشأ عليه الشخص ورضعه فى طفولته من معتقدات ومن اتجاهات تربوية نشأة عليها الكبار .

من حوله . ولقد يتدعم التعصب الدينى كأشد ما يكون الدعم عندما يرتبط بالسياسة فيضحى الدين عندئذ ذا صبغة اجتماعية شعبية وتكون له آثار قوية فى النفوس وبخاصة اذا ما تواكب المعتقد الدينى بخطة عملية واستراتيجية بعيدة المدى . وشاهد ذلك ما نشاهده فى أيرلنده حيث يتعارك الكاثوليك والبروتستانت - وجميعهم مسيحيون - على المصالح الاقتصادية وعلى النفوذ السياسى فى البلاد . فالمسألة هناك ليست مجرد مسألة عقيدة تسكن القلوب أو لا تسكن ، بل هى أبعد من ذلك حيث أنها ارتبطت بالسياسة . ولكأن العقيدة فى تلك الحالات واشباهها قد بحثت لنفسها عن شماعة متينة تستند اليها وتعلق عليها حججها .

وعندما يأخذ التحزب الدينى صيغا منظمة ، فانه ينجلى عن نوعين من الأحزاب . فنجد من جهة أحزابا دينية بالدرجة الأولى وسياسية بالدرجة الثانية ، بينما نجد من جهة أخرى أحزابا سياسية بالدرجة الاولى وتأخذ لها شعارات دينية بالدرجة الثانية . فالدين والسياسة فى اجتماعهما سويا فى خطة مجموعة ما من المجموعات أو فى خطة حزب ما من الأحزاب ، فان واحدا منهما قد يرجح على الآخر ويتفوق عليه سواء فى الممارسة العملية للافراد أو المجموعة أم بالنسبة للتخطيط والاستراتيجية الموضوعة .

ولقد نستطيع أن نقسم العداء الموقفى الى نوعين آخرين ولكن من زاوية أخرى . فثمة عداء فردى ينحصر فى نطاق فردين أو فى نطاق فرد واحد ، وثمة من جهة أخرى عداء جمعى يتعلق بمجموعة كاملة سواء كان ذلك العداء صادرا عن شخص واحد الى المجموعة أم كان عداء بين مجموعتين . فلقد تقابل شخصا يقول لك إنى أكره أهل دمياط بينما لا تكون أنت ومن يتعامل مع ذلك الشخص قد احتكوا بأهل دمياط أو سبق لهم أن تعاملوا معهم أو وقفوا على طباعهم وتقاليدهم . ولكن قد يقوم نزاع بين قبيلتين أو بين قريتين بحيث يتعاركان أو بحيث يكن كل فريق منهما العداء للفريق الاخر بغير أن تقوم مشادات فعلية بينهما . ولقد نستطيع أن نترجم العداء بين بعض الشعوب أو بين بعض الدول فى ضوء هذا النوع من العداء الذى ينشأ بين المجموعات . فنجد مثلا العداء بين الشعب العربى وبين الشعب الأسرائيلى الصهيونى ، كما قد نجد عداء بين الشعوب الرأسمالية وبين الشعوب الشيوعية . ولقد

نجد نوعا من العداء بين جيل الشباب وبين جيل الشيوخ ، كما قد تجد نوعا من العداء بين الرجال والنساء فى بعض المواقف أو بشكل ضمنى او صريح فى مجالات الدراسة أو الاعمال أو حتى بازاء القضايا التى نشأت عن اشتغال المرأة فيما يتعلق برعاية الطفولة والاهتمام بالشئون المنزلية .

ونستطيع أن نقسم العداء من زاوية أخرى الى عداء عارض وسطحى من جهة والى عداء جوهرى أو راسخ من جهة أخرى . فالعداء الناشىء عن نزاع حول قطعة أرض قد لا يشكل قطيعة تامة أو عداء مستحكما بين الأطراف المتنازعة ، بينما يشكل العداء المتعلق بجريمة قتل مقصوده نوعا متأصلا من العداء بين أسرتين أو بين قبيلتين أو حتى بين قريتين بحيث لا يكون هناك سبيل الى التوصل الى تسوية بازاء النزاع بينهما ، ذلك أنه نزاع أصيل وجوهرى ويتعلق بمسألة جوهرية راسخة . ومن الطبيعى ان تكون المنازعات العارضة منازعات مؤقتة فى نفس الوقت ، بينما تكون المنازعات الجوهرية منازعات دائمة ومستمرة .

وثمة صلة وثيقة بين العداء الموقفى الذى نعرض له هنا وبين العداء المرضى . ذلك أن بعض المرضى بالعداء المرضى الذين عرضنا لهم فى الموضوع السابق يجدون ذريعة يلتمسونها فى المواقف التى تستدعى نشوء عداء أو نزاع . ذلك أن المصاب بالمرض العدائى لا تعييه الحيلة فى العثور على موضوع خارجى وجيه يعلق عليه عداءه . وانك لتجد الكثير جدا من المصابين بالأمراض العصابية والعقلية والعصبية يبدون عقلاء بحيث يخدعون غير المختصين فى الأمراض النفسية بوجاهة التعلات التى يلتمسونها أسبابا لعدائهم . فالمرض النفسى شأنه شأن الكثير من الأمراض الجسمية الخبيثة التى تستعين بالاستخفاء والتمويه بحيث تدق على المشاهدة وتتعذر على التفسير . فكما ان الصداع مثلا قد يفسر بألف تفسير وتفسير من وجهة النظر المرضية ابتداء من مجرد نزلة برد خفيفة الى سرطان المخ ، كذا فان الامراض النفسية كثيرا ما تستخفى بحيث لا تعلن عن شدتها بل قد تمر مروراً عابرا على المشاهدين باعتبار أنها حالات انحرافات نفسية خفيفة ، بينما يكون الواقع غير ذلك تماما ويكون الشخص المصاب بها قد ضرب بسهم وافر فى المرض العصابى أو العقلى او العصبى وتكون

طريقة الاستخفاء التى يلتمسها المرض النفسى فى التماس أسباب موضوعية وجيهة تستدعى بالفعل نشوء العداء فى القلوب .

وطالما أننا عرضنا للصلة بين المرض النفسى وبين المواقف العدائية الموضوعية ، فيجدر بنا أيضا أن نعترف بأن هناك فوراق فردية بعيدة المدى تتبدى بين الأسوياء فيما يتعلق بالاستجابات التى يقدمها كل منهم بازاء المثيرات المتباينة للعداء . فاذا ما تخيلنا المدى الذى تنخرط فيه الحالات السوية المتعلقة بالأفراد المتباينين ، فاننا نجد أن الطرفين المتباعدين قريبان قربا شديدا من الحالات المرضية . فالشخص السوى المتشح بضبط النفس - أو بتعبير أصح - بتقديم استجابات هادئة باردة بازاء المثيرات العدائية القوية يكون قريبا من حالة البلاده الوجدانية **apathy** وهى ضمن الحالات المرضية التى يكون المصاب بها بليد الشعور ولا يكون من السهل استثارته . اما الأشخاص الواقعون فى الطرف الآخر من نطاق السوية وهم الأشخاص سريعو الاستثارة والذين يقدمون استجابات حامية وملتهبة بازاء مثيرات عادية أو قوية ، فانهم يكونون واقعين على الحدود التى تفصل بينهم وبين المرضى النفسانيين المصابين بالهوس **mania** .

ومعنى هذا فى الواقع أن كلاً منا عندما يقدم استجابة معينة بتجاه المواقف المثيرة للعداء فانه يكون متخذا موقفه فى ضوء اعتبارين : الاعتبار الأول جهازه النفسى ومدى ما أفعم به من حساسية عصبية نفسية واستعداداته المتعلقة بالمثيرات المتباينة . ذلك أن كلا منا يكون لديه تهيوء **readiness** معين للاستجابة لمثيرات معينة . وهذا التهيؤ يتباين من شخص لاخر كما يتباين بالنسبة للشخص الواحد من وقت لآخر . أما الاعتبار الثانى فهو الموقف نفسه واتصافه بخصائص معينة . فاذا فوجئت مثلا بشخص ينهال عليك ضربا أو شتما ، فلا بد أنك تجد نفسك وقد تهيأت فجأة لمجابهة ذلك الموقف المفاجىء بما يناسبه فى نظرك من إجراء . فحتى بغير أن تكون مهيأ نفسيا لمجابهة ذلك الموقف المتأزم ، فان مقومات الموقف بذاتها تجبر كيانك النفسى على التحرك والسرعة فى الاستجابة . وربما تجد نفسك تقابل الضرب بالضرب والشتيمة بالشتيمة ، ولكنك قد تكون حكيما بدرجة كبيرة بحيث تلم شمل نفسك وتتحكم فى أعصابك وتبدأ فى التخطيط للاجراء الأسلم والأقوى . وفى جميع

الحالات فانك لابد متخذاً استجابة من نوع أو آخر سواء كانت مجرد استجابة دفاعية كرد فعل بسيط أم كانت استجابة محكومة بما سبق لك اكتسابه من تربية وبما تتمتع به من فكر ثاقب ومن معرفة بالقانون أو بما يجب اتخاذه من تصرفات ناجعة فى مثل تلك المواقف المفاجئة .

الفصل الرابع
فلسفة العداء

الفصـــل الرابـــع
فلســـفة العـــداء

العداء الوظيفي الهادف :

إننا لا نستطيع أن نتخيل حياة انسانية – مهما اتسمت بالرفعة والسمو الأخلاقي والروحي ، ومهما كان الشخص متشحا بالتسامح والود للآخرين – بغير أن تكون مشوبة بالعداء في بعض المواقف بل وبتجاه بعض الأشياء والأحياء وبضمنها بعض الناس . ولقد سبق لنا أن اكدنا أن الحب والكراهية كوجهي عملة واحدة ، وأن ثمة تداخلا وترابطا بل وتكاملا بينهما (١) . فمن غير المعقول أن يحب الشخص الداعية الى الخير الشر ودعاة الشر ، بل عليه أن يكره الشر ودعاة الشر . وليس من المعقول أن يحب الانسان مهما كان متشحا بالحب والاقبال على الكائنات الحية البق والقمل والعقارب والكائنات الأخرى التي تسبب له الشر . وليس من المعقول أن يحب إنسان ما الميكروبات التي تفتك به باعتبار انها كائنات حية بل لا بد له أن يبغضها ويكرهها ويحاول القضاء عليها وابادتها من الوجود ، وذلك لأن وجودها يتنافى مع وجوده وحياتها تتعارض تماما مع استمرار حياته على هذه البسيطة .

ولكن مع اعترافنا بضرورة تلازم العداء للحب في حياتنا سواء بتجاه الناس أو بتجاه الوجود بأسره من حولنا ، فلا بد من أن نميز بين نوعين من العداء : عداء مطلق وعداء آخر وظيفي . والعداء المطلق لا يكون مشروطا بأي شرط بحيث أنه اذا ما سقط ذلك الشرط سقط معه العداء . فالشخص الذي يؤمن بالعداء المطلق لا يقول « اني أحس بالعداء لهذا الشخص أو ذاك طالما أنه يدأب على فعل ذلك

---

(١) انظر كتاب «الحب والكراهية» للمؤلف – مكتبة غريب بالفجالة –القاهرة

الأمر أو طالما أنه يقول بذلك الرأى أو يتصف بتلك الصفة » إنه على عكس ذلك يقول إنى أبغض هذا الشخص أو ذاك بغض النظر عن أى اعتبار من الاعتبارات . انى سوف أدأب على بغضه دائما والى الأبد مهما غير من سلوكه ومهما بدل من أخلاقه أو خصائصه وصفاته أو افكاره وأعماله » .

وعلى عكس ذلك فان المؤمن بالعداء النسبى يربط عداءه بظروف معينة وبخصائص محدده بحيث انه اذا ما تغيرت تلك الظروف أو تلاشت تلك الخصائص ، فان عداءه يسقط أيضا » . ومن أمثلة العداء النسبى أنك تقول « إنى أقف موقف العداء قبالة الأسد لأنه اذا ما قابلنى فى الغابة فانه سرعان ما ينقض علىّ ويلتهمنى » . ولكن اذا قلنا لك إن بمستطاعك أن تروض الأسد وتستأنسه بحيث يستحيل صديقا لك فلا تساوره أية رغبة فى التهامك ، فانك اذا كنت من المؤمنين بالعداء النسبى ، فانك سوف تسارع بالقول « طالما أن الامر كذلك فسوف أغير موقفى من الأسد وسوف أتخذ منه صديقا لى ائتنس به وأجد المتعة فى مصاحبته » وربما يترتب على قرارك هذا قرار آخر هو توجهك الى حديقة الحيوان لشراء شبل صغير تقوم بتربيته فى حديقتك .

واذا كان هذا هو حالك بصدد الأسد ، فانه سوف يكون بالأولى بصدد أخوتك من بنى البشر . فطالما أنك تكون من المؤمنين بنسبية العداء ، فانك سوف تقول لنفسك « انى أحب فى زوجتى كذا وكذا من الصفات وأكره فيها كذا وكذا من الصفات الأخرى » وسوف تقول أكثر من هذا « اذا ما بدلت زوجتى بالخصائص التى لا تروق لى خصائص اخرى من تلك الخصائص التى اتعشقها . فانى سوف أحبها اكثر مما أفعل الآن وطبيعى أنك اذا كنت من الاطلاقيين بازاء العداء ، فانك ستتخذ موقفاً مغايرا لهذا الموقف تماما . انك سوف تقول «طالما أنى اكتشفت صفة واحده لا تعجبنى فى زوجتى ، فانى أذن اكرهها تماما » كما أنك ستقول فى نفس الوقت « ان زوجتى مهما بدلت من صفاتها فاستبدلت بالصفات التى لا أحبها صفات أحبها فسوف اظل على بغضى لها طالما كانت متشحه ذات يوم بتلك الصفات التى أكرهها فمهما بدلت أوعدلت فلسوف أظل أكرهها » .

وبتأمل هذين الموقفين المتباينين بينك اذا كنت نسبيا وبينك اذا كنت اطلاقيا ، يتضح لك أن النسبيين يربطون عداءهم بمواقف وصفات خارجية ، وأن عداءهم يكون محدوداً فى اطار مكانى واطار زمانى معينين . أما الاطلاقيون من جهة أخرى ، فانهم لا يقيدون عداءهم بحدود مكانية أو زمانية . فهم إما أن يحبوا حبا خالصا وغيرّ متناه وإما أن يكرهوا ويعادوا كراهية وعداء أبديا لا يتقيد بمكان أو بزمان ولا بحادثة أو نشاط أو تصرف أو خصائص أو صفات جزئية .

ونستطيع أن نتناول النوعين من العداء : الوظيفى والمطلق من زاوية أخرى هى زاوية الواقع الخارجى وزاوية الكيان النفسى الذاتى . فالنسبى يربط عداءه بالواقعية الخارجية وبالظروف الخارجية المتغيرة . فطالما أن العالم من حولنا غير مستقر وغير ثابت ، وحيث أن المصالح الانسانية متغيرة بتغير الظروف والأحوال ، لذا فان النسبى يؤمن بالموضوعية الخارجية أكثر من ايمانه باطلاقية الداخل ، فتجده يخضع الدخائل النفسية للعوامل والظروف الخارجية . انه يعتبر أن الحالات النفسية وبخاصة الحب والكراهية مرهونة دائما بالوقائع الخارجية . فنحن بداخلنا مرايا تعكس الخارج . فكما أن نفس المكان الواحد يمكن أن يكون مظلما فى وقت ما ثم مضيئا فى وقت اخر ، كذا فان الواقع الخارجى المحدد أو الشخص المعين قد يكون عدوا لنا فى موقف وحبيبا لنا فى موقف آخر حسب ما يبدو منه من تصرفات ومن عواطف ومن كلام وأفكار .

أما الزاوية الثانية فهى زاوية الكيان النفسى الذاتى واعتبار أن ذلك الكيان هو المحور الذى ينبغى أن تدور حوله جميع الوقائع الخارجية بل والوجود بأسره . ففى رأى الآخذين بتلك النظرة أن من الواجب اخضاع الخارج للداخل لا العكس . فنحن لسنا مرايا نعكس الخارج بل إن الخارج هو المرآة التى تعكس ما بداخلنا من عواطف . فنحن نرى الأشياء الخارجية من خلال عدسات أنفسنا ، ولا نرى أنفسنا من خلال العدسات الموضوعية الخارجية . وعلى هذا فأصحاب هذه النظرة الداخلية يبلورون لأنفسهم عدسة معينة يشاهدون العالم من حولهم من خلالها . وطالما أنهم قد شكلوا لأنفسهم عدسة قاتمة فانهم يترجمون كل ما تقع عليه أبصارهم وحواسهم من خلالها ، ولا بد أن يجدوا جميع الأشياء التى يقعون عليها فى العالم الخارجى قاتمة ومتشائمة . انهم قد اتخذوا لأنفسهم فلسفة تشاؤمية يشاهدون كل شيء بها معاديا

لهم . فبغض النظر عما تكون عليه نيات الآخرين أو تصرفاتهم فان أولئك الناس الآخذين بهذه الزاوية يؤكدون لك أن جميع الناس أردياء وأن الطبيعة البشرية قد جبلت على الشر . وأكثر من هذا فانهم يعممون نظرتهم القاتمة هذه ويقولون لك إن الكون بأسره كريه وقاتم وشرير وأن ليس الخير هو السائد على هذا الكون . ومن ثم فلا بد من التوجس بازاء هذا الوجود . ويجب عليك اذن أن تتوقع الشر كل الشر فى كل شىء وألا تنخدع بما قد يبدو لك وكأنه خير وكأنه حسن . وان المنخدع وحده هو الذى يرى الخير فى الوجود ، ولكن الحكيم يستطيع أن يسبر غور الواقع الخارجى ويكشف الغطاء عن الظواهر لكى يعريها من غلافها الغرار ويعلن عما تخفيه من شر خبيث خبىء .

ولعلنا نحاول فيما يلى أن نعرض لخصائص العداء الوظيفى وذلك حتى يتضح فى مقابل العداء الاطلاق . فنجد أولا انحصار العداء الوظيفى فى نطاق اطار مكانى وزمانى معين . أما الصفة الثانية التى يتسم بها العداء الوظيفى فهى صفة الجزئية . فالعداء الوظيفى يرتبط بنطاق محدود من الشىء ، وهو يأبى على التعميم بالنسبة للشىء الواحد أو حتى بالنسبة للشخص الواحد . فالقائل بالعداء الوظيفى يكره جانبا محددا فى الشىء أو فى الشخص ولا يكره بقية الجوانب بل قد يحب الكثير من تلك الجوانب الأخرى . أما الخصيصة الثالثة للعداء الوظيفى فهى الاختلاف فى شدة العداء بازاء الشىء أو الشخص أو المجموعة من وقت لآخر . فالعداء الذى يجب أن يعتمل فى قلبك بتجاه النمر وأنت تسير على قدميك فى الغابة ؛ يجب أن يختفى لدى مشاهدتك له فى حديقة الحيوان وقد حبس فى قفص بلا حول ولا قوة . وكذا فان العداء الذى يحس به طالب كليه العلوم بقسم الحشرات بتجاه الصرصور مثلا باعتبار أنه حشرة ضارة بالبيت بحيث يقبل على ابادته ، يجب أن يختلف فى موقفه الوجدانى بتجاه تلك الحشرة وهو يقوم بدراستها حية أو ميتة . ففى الموقف الأول يكون ذلك الطالب منصرفا بوجدانه عنه وفى الموقف الثانى يجب أن يكون مقبلا عليه غير نافر من رؤيته أو حتى من تناوله بالدراسة والفحص بل وعدم الامتعاض من مشاهدته والحرص على اقتنائه .

اما الخصيصة الرابعة للعداء الوظيفى فانها تتعلق بوجود العداء أو تلاشيه بالنسبة للشىء الواحد فى الموقف الواحد وذلك إذا أدرك الشخص وجود مبررات واقعية تستدعى ملاشاة العداء . فعندما تدرك أن والدك أو مدرسك كان يتخذ منك موقفا حازما مراعاة لمصلحتك وحرصا على مستقبلك ، فيجب عليك إذا كنت قد حملت مَوْجِدةً بتجاههما أن تغير عواطفك المتسمة بالعداء لتحل محلها عاطفة أخرى هى عاطفة الحب وقد أدركت نبل مقاصدهما ومراعاتهما لظروف واعتبارات معينة كانت مستخفية عليك أيام كنت طالبا .

أما الخصيصة الخامسة فهى ارتباط العداء بالحب أو بتعبير آخر استمرار وجود مَعْبر أو كوبرى بينهما بحيث يتنسى مرور عاطفة العداء على هذا المعبر أو الكوبرى لكى تستحيل بعد عبورها عليه الى حب . والعكس أيضا صحيح . فيجب أن يظل الباب مفتوحا أمام الحب لكى يستحيل الى كراهية اذا ما ظهرت اعتبارات وجيهة تدعو الى ذلك . ولنضرب مثالا للحالة الاخيرة . إنك اذا إكتشفت أن أحد أصدقائك الحميمين يعمل جاسوسا لحساب دولة معادية للوطن ، فالجدير بك أن تكرهه وألا تستمر فى حبك له .

أما الخصيصة السادسة فهى التكيف العقلى والارادى المستمر تبعا لما يقع لك من تكيف وجدانى . ذلك أن التكيف الوجدانى يجب أن يتآزر ويتسق مع التكيف العقلى بازاء الموضوع الخارجى . فبعد أن تعدل عواطفك بالحب والكراهية بازاء شىء ما أو بازاء شخص أو مجموعة فيجب عليك أن تراجع حساباتك العقلية بحيث تجعل ما توصلت اليه من تكيف وجدانى قُبالة ذلك الموضوع الخارجى متمشيا ومنسجما مع جميع متعلقاتك الفكرية المتعلقة به . ذلك أن الكثير من الناس يحبون أو يكرهون ولكن لا تكون هناك اعتبارات عقلية واضحة تتعلق بحبهم أو بكراهيتهم للشىء الذى يحبونه أو يكرهونه . ولكن الواجب أن يفلسف الانسان حبه وكراهيته بحيث يدرك ويقرر أسبابا معقولة لحبه أو لكراهيته . صحيح أن الموضوعية يجب أن ترتكز على ادراك واضح للموضوع الخارجى ، ولكن الواقع ان هناك مرحلتين عقليتين يمر بهما الانسان : المرحلة الاولى هى مرحلة عقلية سابقة على بلورة العاطفة . فأنا ادرك الموضوع الخارجى وما يتصل به من اعتبارات فأحبه أو أكرهه . وبعد الحب أو

الكراهية آخذ فى التمحيص العقلى لحبى أو كراهيتى له . وهذه المرحلة الأخيرة من التفكير المنطقى لا يمر بها كثير من الناس ، بل يقتصرون على المرحلتين الاولبين اعنى الادراك الخارجى للموضوع ثم الاحساس بالحب والكراهية بتجاهه . ولكن اذا كنت تريد بلورة عواطفك وفق خطوط فلسفية مكينة ، فعليك بالانخراط فى المرحلة الثالثة ، أعنى مرحلة التفلسف الوجدانى وذلك بأن تمكن لعاطفتك ولكأنك تثبت الدرس الوجدانى بعد أن فهمته ثم استوعبته وذلك بان تسمع لنفسك ما تم لك حفظه لتمكين حفظك للدرس .

أما بالنسبة للتكيف الارادى فانه يتمثل فى تغيير الموقف الخارجى وتعديل التصرفات الخارجية بازاء الموضوعات التى غيرت وجدانك بازائها . وهنا يصح أن نشير الى التناقض الذى قد يقع فيه كثير من الناس عندما يختلط عليهم الأمر ويعجزون عن توفير الاتساق بين عواطفهم وبين سلوكهم الخارجى . فبالنسبة للمثال الذى ضربناه بالصديق الذى اكتشفت أنه جاسوس ، فقد تجد نفسك وقد نأيت عنه بوجدانك ولكنك تكون غير قادر على مقاطعته وفض ما يقوم بينك وبينه من علاقات اجتماعية . ولكن الجدير بك أن تنسق بين التحول العاطفى لديك عنه وبين التحول التصرفى بازائه .

العداء المبدئى الفلسفى :

يختلف الانسان عن سائر الكائنات الحية الأخرى من حيث اتساع مدى القيم التى يقف عليها ويراعيها فى سياق حياته اليومية مع نفسه أو مع المجتمع . ولسنا نبالغ اذا قلنا إن الانسان قيمى بالطبع . ذلك أنه كلما وقع على شيء ما من الأشياء فانه يسعى لتقديره ومحاولة تحديد قيمة له . ومن التقييمات الكثيرة التى ينخرط فيها الانسان كل يوم فانه يخرج بنوعيات متباينة من القيم ، بل وبفئات كثيرة من تقدير الاشياء والمواقف . فمن حيث الفئات نجد أن هناك فئتين كبيرتين تخضعان للتقييم ، فثمة أولا الأشياء المحسوسة وثمة من جهة أخرى فئة المجردات . وبالنسبة لفئة الأشياء المحسوسة نجد أنها تنقسم بدورها الى فئات فرعية . فهناك فئة تقدر باعتبار أنها أشياء اقتصادية ويشار الى قيمها بما يرمز اليها من مال أو ثمن ، بينما هناك فئة تقدر من زوايا أخرى غير الثمن كالجمال أو الصحة أو الارتياح النفسى . فالى جانب تقديرنا

لكثير من الاشياء بما تستحقة من ثمن ، فاننا نجد أنفسنا نحكم على بعض الأشياء بالجمال وعلى أشياء اخرى بالقبح . وقد تقع أبصارنا على أشياء لا يتطرق الى ذهننا تقديرها بالمال فنقدرها بالجمال ، وذلك كمنظر القمر وقد انعكست أضواؤه على صفحة المياه ، وكمنظر الحديقة أو منظر كثير من اللوحات الفنية التى نراها لا بقصد أن نشتريها بل بقصد الاستمتاع بما تتضمنه من قيم جمالية . وقد تكون نظرتنا الى الدواء أو حتى الى الهواء النقى نستنشقه من زاوية واحدة هى زاوية الصحة .

والواقع أن الانسان بما استطاع الوصول اليه من قدرة على التجريد ، قد استطاع بالتالى أن ينتهى الى نوعيات جديدة مجردة من التقييم . فهناك تقييم الصحة والخطأ ، فنقول إن هذه الفكرة أو تلك صحيحة وأن هذه الفكرة أو تلك خاطئة . ومن جهة أخرى فهناك نوع آخر من التقييم هو التقييم بالخير والشر . فنقول إن التلبس بهذه الفكرة أو بذلك الشعور أو اتيان نوع معين من التصرفات يقع فى نطاق الخير ، بينما تقع أفكار ومشاعر وتصرفات أخرى فى نطاق الشر . وثمة نوع ثالث من التقييم هو القول بالمقدسات والنجسات أو المحرمات . فبعض الأماكن وبعض الكتب وبعض الأشخاص لهم صفة القدسية بينما تكون لبعض الأماكن وبعض الكتب وبعض الأشخاص صفة النجاسة أو الدنس أو التحريم . وهكذا نجد أن الانسان قد استطاع أن يقف على مثل تلك التقييمات وغيرها حيث يكون مرجع التقييم فيها مرتكزا على تقديرات مجردة وليس مرتكزا على ما للأشياء الخاضعة للتقييم من قيمة مادية نحتكم فيها الى الفائدة أو اللذة او الاستمتاع الجمالى .

والواقع أنه بالنسبة للقيم المادية فان مبدأ التدرج يكون متوافرا . فقطعة الأرض يتم تقديرها بثمن معين . ولكن يمكن التفاوض بين البائع والمشترى بصدد الثمن الذى يمكن أن يدفع نظيرا لها . ومن الممكن أن نستبدل بقطعة أرض قطعة أرض أخرى بغير أن يكون فى ذلك الاستبدال ما ينم على الخطأ طالما أن ثمن القطعة الأولى هو نفس ثمن القطعة الثانية . ولكن ما أن نخرج من نطاق الأشياء التى يتم تقييمها بالكميات الى نطاق الأشياء التى نقوم بتقييمها بالكيفيات فاننا نجد أن المسألة قد تباينت .

فبالنسبة للخطأ والصواب وهو تقدير كيفى فان قولنا ان الكرة الأرضية تدور حول الشمس يمثل قضية صحيحة ، بينما يشكل القول بأن الشمس هى التى تدور حول الارض كل اربع وعشرين ساعة قضية كاذبة وغير صحيحة . فاذا أنا قبلت القول بالقضية الثانية فيكون بالتالى قد تحتم على نبذ القضية الأولى القائلة بأن الأرض تدور كل يوم حول الشمس . فمعنى هذا أنى خرجت من نطاق الصواب ودخلت نطاق الخطأ بحيث لا تكون هناك امكانية للتوفيق بين موقفى الأول وبين موقفى الثانى كما كان حالى بازاء قطعتى الأرض عندما استبدلت واحدة منهما بالأخرى .

وبتعبير آخر فان موقفى بازاء قطعتى الأرض كان موقفا نسبيا ، بينما كان بازاء قضية دوران الأرض حول الشمس أو العكس موقفا اطلاقيا . فبالنسبة لقطعتى الأرض قد نقول إن البائع والمشترى كلاهما على صواب أو كلاهما على خطأ ، ولكن بالنسبة لقضية دوران الأرض حول الشمس أو العكس فان اتخاذ موقف من الموقفين وحده هو الموقف الصحيح ، بينما يكون القائل بالقضية الثانية مخطئا ولا سبيل للتوفيق أو التدرج بين القولين .

وبالنسبة للخير والشر ، فانك على الرغم من أنك تجد أن ما يعد خيرا فى أحد الأديان قد يعد شرا فى دين آخر (شرب الخمر أو أكل لحم الخنزير فى المسيحية والاسلام مثلا) فانك تجد أنه فى اطار الدين الواحد يتخذ الخير والشر المعنى الاطلاقى بحيث لا يرتبطان بالنسبية من قريب أو بعيد . فبالنسبة للمسلم – وقد حرم الاسلام شرب الخمر وأكل لحم الخنزير – فان شرب الخمر أو أكل لحم الخنزير لا يجد له مبررا يحول دون نعت مثل ذلك الشخص بأنه وقع فى شر وخرج عن نطاق الخير . ولا يكون موقفه مغايراً لموقف القائل بدوران الشمس حول الأرض اذا ما نظر اليه من زاوية الدين الذى ينخرط فيه وهو الاسلام . ونفس الشىء بالنسبة للمسيحى الذى يجمع بين زوجتين فى وقت واحد . انه مهما تذرع بالأسباب التى تبيح للمسلم بالجمع بين زوجتين ، فانه يكون من وجهة نظر المسيحية قد خرج عن إطار الخير وانخرط فى إطار الشر ، ولا يكون موقفه مغايرا عن موقف من خرج عن حدود الصواب ودخل فى نطاق الخطأ .

فلا فرق اذن فى موقف المسلم الذى يشرب الخمر أو يأكل الخنزير والمسيحى الذى يجمع بين زوجتين فى وقت واحد وبين من يقول إن ١ + ١ = ٥ . فكما أنه ليس هناك الا موقف صحيح واحد فى هذه القضية الحسابية وهو القول بأن ١ + ١ = ٢ ، فكذلك لا يكون هناك الا موقف خير واحد بالنسبة للمسلم بأن يمتنع عن شرب الخمر وعن أكل لحم الخنزير وبأن يمتنع المسيحى عن الجمع بين زوجتين فى وقت واحد .

ومن الطبيعى أن ينقسم الناس الى فريقين : فريق المصيبين وفريق المخطئين من جهة ، ثم فريق الأخيار وفريق الاشرار من جهة أخرى . بيد أن المسألة ليست بالبساطة التى نعرض بها هذه الأمثلة فى هذا السياق ، بل إن الكثير من الأمور والمواقف المعقدة تحتاج الى أخذ ورد ، بحيث تجد أن الصواب قد يتوه فى خضم المناقشات ، كما قد يتوه الخير فى خضم مناقشة الأمور الدينية الدقيقة . فكلما تعقدت الأمور والمسائل كان الوصول الى الحقيقة ونبذ البهتان من جهة ، والوقوف على الخير ونبذ الشر من جهة أخرى ليس من السهولة بمكان .

ولعل من أسباب ضياع الحق والخير فى كثير من المواقف ما يمكن أن يحدث من تدخل كبير أو صغير من جانب الرغبات والغرائز . فلقد تجد الحجج والأسلحة المنطقية قد استخدمت ببراعة لتثبيت أركان الخطأ والشر ، ولا يكون السبب فى دعم الخطأ والشر هو إصابة الشخصية بالعى المنطقى ، بل يكون السبب هو حدوث التواء فى المشاعر . ولقد تجد أسبابا لا شعورية معتملة فى الشخصية الانسانية بحيث تكون مستخفية عن مقدم الحجج والبراهين يدعم بها الخطأ أو الشر ، وذلك بغير وعى من جانبه ، اذ لا يدرى أنه مسوق فى ذلك بما يعتمل فى عقله غير الواعى من رغبات مكبوتة أو من مقومات خبرية غير مواتية . فنحن لا نقدم افكارنا دائما وهى مجردة عن الهوى ، بل اننا فى كثير من أمورنا العقلانية نكون مدفوعين بما سيطر علينا من عواطف ، أو بما نشئنا عليه وارتبطنا به بوجداننا منذ طفولتنا المبكرة .

والواقع أنه بالنسبة لتلك المسائل الاطلاقية لا يكون هناك سبيل الى التقريب بين الأطراف المتنازعة ، بل يكون التباعد مستمرا والمعارك محتدمة . ومن هنا فان العداء بازاء تلك المسائل الاطلاقية لا يكون عداء هينا لينا ، ولا يكون هناك سبيل بازائه

الى التسويات كما هو الحال بالنسبة للمسائل النسبية . ذلك أنه لا يوجد معبر أو كوبرى يسمح لأى منهما بالعبور عليه لكى يجد نفسه فى الجانب الآخر ، ولا يكون من سبيل اذن الا التمسك بالموقف الذى اتخذه كل فريق ويعلن خطأ الطرف الاخر فيما اتخذه من موقف .

وعندما يأخذ كل فريق فى لم شعثه وجمع كلمته وتجميع الرأى حول محاور متفق عليها ، عندئذ تتشكل فلسفة خاصة به . وما تاريخ الفلسفة فى الواقع سوى السجل الذى تجتمع فيه المعارك الفكرية التى دارت بين الفرق المتباينة متمثلة فى زعماء الفكر لكل فريق من الفرق المتنازعة . ومن هنا فان هناك من يفسر تاريخ الفلسفة فى ضوء التطورات الاجتماعية التى مرت بالبشرية بحيث يمكن أن تترجم فلسفة أى فيلسوف فى ضوء واحد من مبدأين : مبدأ تأييد الوضع القائم ومبدأ منابذة ذلك الوضع القائم . فالفيلسوف اما أن يكون بمثابة مرآة أمينة تعكس الوضع القائم ولكنها مرآة مجمعة أو هى عدسة لامة تعمل على لم الضوء المسلط عليها بحيث تجمع أشتاته فى حزمة مكدسة ، واما أن يكون بمثابة المناهض للوضع القائم فيحيل كل ما يقع عليه حسه وما يصل الى علمه الى عكسه . ولقد يتحدد موقف الفيلسوف فى ضوء مزاجه وأخلاقه الشخصيين ، وقد يتحدد فى ضوء مدى ما يشيع حوله من حرية فكرية ومن وسائل متاحة لايصال فكره وفلسفته الى غيره .

ومهما اتسم أى عصر بالمادية ، فلا بد أن تجد القيم الاطلاقية ومن يحملون لواءها وقد احتلوا مكانا فسيحا فى رحاب المجتمع بل وفى نطاق الثقافة العالمية . فما تزال الفلسفة متدفقة بما يصدر فيها من كتب كل يوم على المستوى العالمى ، بل إن الفلسفة كثيرا ما تتخذ ذريعة لتوطيد النظم السياسية والتقاليد الاجتماعية ، وكثيرا ما تجد أصحاب الدعوات الجديدة وقد استمدوا أصول دعواتهم من واقع موجود بالمجتمع الذى يعيشون فيه ويتأثرون به ، أو من واقع يحيط بهم لا يرضون عنه ويرغبون فى تغييره وتبديل به غيره من أوضاع يرغبون فى استحداثها .

ولقد تظهر نزعات فلسفية جديدة لم تكن قائمة نتيجة الاصطراع بين اتجاهات اطلاقية متضاربة . بيد أن النزعات الفلسفية الجديدة ما أن تنشأ حتى تدعى لنفسها بدورها قيمة اطلاقية بحيث لا تشكل تلفيقا أو توفيقا بين الاتجاهات التى كانت

تتضارب فى الساحة الفلسفية بداءة ، بل هى تشكل موقفا جديدا كل الجدة لا يقبل التماشي أو الانسجام مع أى من الاتجاهات التليدة . وخير مثال نقدمه فى هذا الصدد تلك المعركة التى ظلت مستعرة بين المثاليين من جهة وبين الماديين والواقعيين من جهة أخرى ، وهى المعركة التى انتهت إلى ميلاد البرجماتية . والمثالية تقول ان الاصل فى الوجود وجودٌ مثل روحانية أو عقلية تعتبر الاشياء المادية ظلا لها ، بينما تقول الواقعية عكس ذلك فهى لا تعترف بالوجود الا للأشياء المادية المحسوسة التى تعتبرها جوهر الوجود ولا تعتبر الفكر سوى انعكاس أو ظل لهذا الوجود المادى الجوهرى . أما البرجمانية التى انبثقت عن المعركة بينهما والتى شكلت لنفسها وجودا اطلاقيا مباينا عن وجودهما فانها ذهبت الى القول بأن الوجود بالنسبة للانسان لا يتمثل فى الوقوف على جوهريته بل على وظائفة بالنسبة له . فليس لنا أن نبحث عن جوهرية الوجود بل عن وظيفة الوجود . وبهذا فان البرجمانية تكون قد نقلت المعركة من أرض الوجود الى أرض الوظيفة فيما يتعلق بالانسان .

ولسنا هنا لكى نعرض للاتجاهات السائدة فى الفلسفة والفكر الانسانى بعامة ، اذ أن ذلك له مجالات أخرى تتسع له ، ولكن الذى نلمح له هو أن هناك قضايا انسانية كثيرة تدور حولها رحى المعارك الفكرية بحيث لا يكون هناك - ولو ظاهريا - سبيل الى اتخاذ موقف توفيقى بينها ، ومن ثم فان تلك المعارك تظل مستعرة ، ولكن استعارها على كل حال فيه إثراء للفكر الانسانى وفيه مجال للارتقاء بالثقافة الانسانية فى جوانبها المتباينة .

العداء الأخلاقى القيمى :

على الرغم من أن الكثير من القيم الأخلاقية فى أحد المجتمعات تستمد أصولها من القيم الدينية ، فان هناك بعضا من القيم الأخلاقية لا ترتبط ارتباطا مباشرا أو غير مباشر بالقيم الدينية . خذ مثالا لذلك اذا ما خاطب أحد الرجال المصريين احدى سيدات المجتمع بقوله لها « يا مرة » باعتبار أن كلمة «مرة» اختصار لكلمة امرأة ، فانه يعتبر خارجا عن الأصول الأخلاقية ويكون بالتالى قد أساء الى مشاعر تلك السيدة . ولكن اذا خاطب أحد الرجال أية امرأة بهذه الكلمة فى بعض البلاد العربية ، فانه يكون برىء الساحة ولا يعتبر كلامه عندئذ مشوبا بسوء الخلق من قريب أو

من بعيد . واذا نحن تخيلنا وجود مجموعتين مختلطتين من الرجال والنساء احداهما اعتاد أفرادها استخدام لفظ « سيدة » عند مخاطبة النساء ، والثانية اعتاد أفرادها استخدام لفظ « مرة » فى هذا الصدد ، فاننا نستطيع على التو أن ندرك نشوء عداء أخلاقى بين المجموعتين . فأفراد كل مجموعة تستنكر استخدام اللفظة التى تستخدمها المجموعة الأخرى فى مخاطبة النساء . فالمجموعة التى تكره استخدام لفظ «مرة» تستشعر فى ذلك الاستخدام نوعا من الامتهان لكرامة المرأة ، بينما تستشعر المجموعة التى تشمئز من استخدام لفظ « سيدة » أن من يستخدمون هذا اللفظ انما يجعلون من المرأة سيدة عليهم .

واذا كان هذا العداء الأخلاق القيمى ينشأ ويتضح لمجرد استخدام لفظتين متباينتين فى مخاطبة المرأة ، فما بالك بما تختلف المجموعات المتباينة فيه بصدد طريقة معاملة كل منهما للمرأة أو للطفل ، أو بصدد طريقة معاملة الصغير للكبير والكبير للصغير . انك تجد أن بعض المجتمعات تقول بضرورة ضرب الزوج لزوجته اذا ما أخطأت أو قصرت فى واجباتها بينما تقرر مجتمعات أخرى بأنه لا يجوز للرجل أن يضرب زوجته مهما كان السبب الذى أثار حفيظته ضد زوجته . وهناك من المجتمعات من تؤيد ضرب الكبار للصغار سواء كان الضرب لأسباب تتعلق بتقويم أخلاقهم أم كانت لأسباب تتعلق بحثهم على الاستذكار واستيعاب ما يلقى اليهم من دروس ، بينما نجد أن مجتمعات أخرى تنكر على الكبير ضربه للصغير فى جميع المواقف ولأى سبب من الأسباب . وفى بعض المجتمعات يكون من سوء الأدب الذى يمكن أن يتهم به الصغير عدم تقبيل يد الكبير اذا ما صافحه ، ولكن ثمة من جهة أخرى مجتمعات تعتبر أن تقبيل يد الكبير استذلالا للصغير وامتهانا لشخصيته واستعبادا يفرضه الكبير على الصغير .

ومن الطبيعى أن كل فئة من تلك الفئات التى عرضنا لها تشكل قواما أخلاقيا معينا يتعارض كثيرا أو قليلا مع القوام الأخلاقى الذى تأخذ به الفئة الأخرى . ونستطيع فى الواقع أن نقول إن مجموعة القيم الأخلاقية التى يتلبس بها شعب ما أو مجموعة أو فئة انما تشكل كيانا معينا يتعارض كثيرا أو قليلا مع كيان أخلاقى مباين يتلبس به شعب أو مجموعة أو فئة أخرى .

ومن أهم الزوايا التى يمكن أن ننظر منها الى العداء الأخلاق زاوية المنفعة والمبدأ . ونستطيع أن نقسم جميع الناس فى ضوء هذه الزاوية ، فنقول إن أفراد المجموعة الأولى يسلكون فى الحياة وفق ما يرجع عليهم بالنفع أو باللذة ، فيعتبرون أن التصرف الذى يعود عليهم وعلى غيرهم بالخير أو بالمنفعة أو اللذة هو الجدير بالاتباع ، بينما يعد التصرف الذى يعود عليهم وعلى غيرهم بالشر أو بالضرر أو بالألم هو الجدير بالنأى والابتعاد والسلوان . أما أفراد المجموعة الثانية فانهم يعتقدون أن الخير يكمن فى ذات المبدأ الذى يعتقدون فى صحته ، ومن ثم فان الالتزام بذلك المبدأ فى كل مكان وفى كل زمان هو الجدير بالاتباع ، بينما يعد الخروج عنه لأى سبب من الأسباب شرا من الشر وبهتانا من البهتان . والواحد من أفراد المجموعة الأولى يعتبر أن الصدق – أعنى تقرير الواقع كما هو – واجب الاتباع حسب الظروف والمقتضيات والمصالح المترتبة على تقريره . أما افراد المجموعة الأخرى فانهم يلتزمون الصدق بغض النظر عن النتائج المترتبة على تقريره .

ونفس الشىء يقال بازاء الأمانة بمعنى عدم أخذ ما للآخرين والاستحواذ عليه ، والسرقة بمعنى الاستيلاء على ما للآخرين والاستيلاء عليه . فأفراد المجموعة الأولى يقولون إن الخير أو الشر بازاء هذه المسألة يتوقف على النتائج المترتبة سواء بالنسبة للشخص أم بالنسبة للاخرين . فاذا كان لدى جار لك شىء ما من ممتلكاته وقد أهمله تماما ولا يفيد منه فرأيت أنت أن تستولى عليه لكى تستثمره بدلا من ضياع وجوده سدى ، فانك لا تعتبر من وجهة نظر هذه الفئة لصا قد استولى على شىء يستحق معه العقوبة . واذا وجدت زوجة ما أن زوجها يبدد أمواله فى الخمر والقمار ، فمدت يدها فى جيبه أو فى خزينته وأخذت تستلب أمواله وتضعها فى حسابها بالبنك ، فانها لا تكون مستوجبة الادانه من وجهة نظرهم وذلك لأنها تعتبر فى تلك الحالة منقذة للبقية من أموال ذلك السكير المقامر . ولكن أفراد المجموعة المبدئية يعتبرون ان الشخص الذى استولى على الشىء المهمل من ممتلكات جاره أو الزوجة التى مدت يدها فى جيب زوجها السكير أو المقامر أو استلبت من خزينته أموالا ووضعتها باسمها فى البنك ، قد وقعا فى جريمة تستحق اللوم الأخلاقى ناهيك عن العقوبة القانونية .

واذا ما طبقنا هذا الكلام بازاء النزاهة والرشوة ، فاننا نجد نفس الشيء . فأفراد المجموعة الأولى قد يعتبرون أن الرشوة التى تقدم الى موظف يتقاضى مرتبا ضئيلا بقصد الجمع بين هدفين : هدف يتعلق بمقدم الرشوة وهو قضاء المصلحة التى هى من إختصاص الموظف المرتشى ، وهدف يتعلق بذلك الموظف وهو رفع المعاناة عن كاهله ومساعدته على تربية أبنائه والظهور بمظهر حسن بين زملائه وجيرانه .. انهم يعتبرون أن الرشوة على هذا النحو لا تستحق اللوم بل هى خير خالص وتستحق الثناء واعتبار أن مقدم الرشوة شخصية متفتحة اجتماعيا وقادرة على شق طريقها فى الحياة وفق الظروف الاجتماعية القائمة . ولكن أصحاب المبدأ ينكرون على الراشى والمرتشى جميعا ما يفعلانه ويتمسكون بالمبدأ الأخلاق وهو أن الرشوة رديئة فى جميع الظروف مهما كانت النتائج المترتبة على تقديمها حسنة ، ومهما كانت النتائج المترتبة على عدم تقديمها رديئة .

والواقع أن هناك نوعا آخر من الرشوة لا يتعلق بالنقود أو الهدايا تقدم الى المرتشى ، بل يتعلق بالخدمات تقدم الى من سيقوم بالخدمة لك ، فتكون هناك خدمة مقابل خدمة . ولقد يعمد البعض الى الاستخفاء الشديد تحت ستار تلك الخدمات بحيث يلبسونها حللا شرعية بل ويحظون عن طريقها بالسمعة الرنانة الجميلة والثناء العطر على شخصياتهم العظيمة . أولئك الناس يحاولون خدمة الاخرين بواسطة غيرهم ممن سبق لهم أن قدموا اليهم خدمات بطريق غيرهم مستغلين فى ذلك ما يحتلونه من مركز مرموق أو من وظيفة فيها احتكاك بشخصيات متنوعة ، ومثل هؤلاء الناس عندما يقدمون تلك الخدمات المتبادلة حيث يحصلون على خدمات من أشخاص سبق أن قدموا اليهم خدمات بواسطة غيرهم ، انما يشكلون شبكة كبيرة ومعقدة من المرتشين المعنويين ، وذلك لأن كل خدمة من الخدمات المقدمة لا يكون التحرى فيها عن صاحب الأحقية فى الحصول على الخدمة ، بل يكون التحرى فيها عن الشخص الذى يمكن أن تأتى منه خدمة فى المستقبل . ولكن قد يسأل سائل : وما الذى يمكن أن يفيده مثل ذلك الشخص الوسيط بين أولئك الأطراف الخادمين والمخدومين ، وهم الأطراف الذين يكونون فى موقف ما مخدومين وفى موقف آخر خادمين ؟ هناك فائدتان تترتبان على ذلك : الأولى – انه اذا احتاج ذلك الشخص

الى أية خدمة شخصية من أى من أولئك الناس المتعددين الذين سبق له أن قام بخدمتهم ، فانه لا شك حاصل على مرامه منهم . أما الفائدة الثانية فهى فائدة معنوية ، لأنه بتلك السياسة وبهذا الأسلوب يصير شخصية مرموقة فى المجتمع ويكون على جانب كبير من السيطرة على الاخرين ممن يقوم بالتعامل معهم أو الاحتكاك بهم . ولقد تكون لمثل أولئك الناس مآرب سياسية فيشقون طريقهم الى المجالس النيابية بل والى كراسى الحكم بسهولة قاهرين كل من تسول لهم أنفسهم بالوقوف أمامهم فى حلبة التنافس على الاقتراع النيابى .

ومن الطبيعى أن يجافى أصحاب المبدأ المطلق مبدأ تقديم الخدمات على هذا النحو ، مؤكدين ضرورة التزام جميع الناس فى جميع المواقع بمبدأ المساواة بين المواطنين وأداء الواجب الذى تحتمته الوظيفة والنهوض بالمسئولية التى يحتمها الموقف الاجتماعى الذى يحتله الشخص بحيث يكون الناس جميعا سواسية وبلا تفرقة لسبب أو آخر ، وبحيث لا يكون هناك موقع لمحسوبية أو لمعرفة أو صداقة ، وبحيث لا تتدخل العواطف فى المسائل العامة ، وذلك لأن هناك فارقا وتمايزا جوهريا بين المصلحة الشخصية وبين المصلحة العامة ، وأن الخلط بين المصلحتين أو الجمع بينهما لهو افساد للذمة وضرب الحق فى الصميم

وهناك نوع آخر من العداء الأخلاق ينقسم الناس فى ضوئه الى فريقين . فهناك القطعيون من جهة والفرديون من جهة أخرى . والفريق الأول أى فريق القطعيين يعتقدون أن الاجماع أو الرأى العام هو المحك الوحيد للخير والشر . فعليك اذا أردت أن تندرج فى اطار ذلك الفريق أن تسأل نفسك قبل الشروع فى أى عمل : هل سأحظى باعجاب وموافقة الرأى العام بازاء ما سأقوم بالاضطلاع به ؟ اذا كانت الاجابة التى تقدمها لنفسك عن هذا السؤال بالايجاب ، فان ما سوف تقوم به سيكون خيرا من الخير وحسنا من الحسن . أما اذا كانت الاجابة التى تقدمها الى نفسك عن تساؤلك هذا بالسلب ، فاعلم اذن أن ما يمكن أن تقدم على إتيانه انما هو شر من الشر وقبح من القبح . وطبيعى أن يكون المعيار القطيعى متجها لأن ينحى باللائمة على الخارج عن الاجماع ومتفردا بالتصرف الفردى . ومن ثم فان العداء يحتدم بين القائلين بأن التصرف الأخلاق هو تصرف شخصى ومسئولية الى

آخر الحجج التى يسوقها أفراد الفريق الثانى الذين يؤكدون أن الاخلاق والمسئوليات الأخلاقية يجب أن تكون أخلاقا ومسئوليات فردية . ذلك أنهم يرون أن الاخلاق اذا ما خرجت عن حدود الفرد الى نطاق الجماعة ، فانها تستحيل من كونها أخلاقا الى كونها سياسة . فالسياسة هى أخلاق المجموعة ، كما أن الأخلاق هى السياسة التى يتذرع بها الفرد فى الحياة . ولكن شرط السياسة أن تكون جماعية أو قطيعية ، وشرط الأخلاق أن تكون فردية وليست قطيعية .

ومعنى هذا أن الفرديين ينظرون الى الأخلاق فى ضوء التقدير الشخصى من جانب الفرد لنفسه ولسلوكه . صحيح أنه يستمد أفكاره ومشاعره وتصرفاته من المجتمع الذى يعيش فيه ، ولكن عليه أن يبلور لنفسه ذاتا مستقلة وفكرا قائما بذاته وعاطفة وارادة خاصة به بحيث لا يكون الفرد مجرد قشة تذروها ريح المجتمع ، بل يكون كياناً شامخا قبالة كيان المجتمع . ومعنى هذا أن الارادة الفردية قد تتباين أو حتى لقد تتصارع مع الارادة الاجتماعية التى يقرها أفراد المجتمع المتدفقين فى سلوكهم كتدفق القطيع . وطبيعى أن يعتز الفرديون بأنفسهم كأفراد باعتبار أنهم أذكى من مستوى تمييز القطيع لما يقابله من مواقف . والقطيع الانسانى يسمى بالجمهرة . والجمهرة تندفع فى تصرفاتها بغير تمييز وبما يشبه الفعل المنعكس أو رد الفعل المباشر ، بينما يعمل الفرد فكره النقدى فى المواقف التى تتبدى له والتى تتحداه فى حياته .

ومن الواضح أن القطيعيين أو الجمهريين الأخلاقيين يقفون موقفا مضادا على طول الخط بازاء الفرديين الأخلاقيين ، بحيث تحتدم بينهم زوابع العداء ويقف كل فريق بحججه القوية يدفع بها حجج الفريق الآخر ويؤيد بها موقفه الذى لا يجد لديه أى استعداد للتنازل عنه أو التخفف منه أو حتى تعديله والاقتراب مما يقول به أفراد الفريق الآخر . وهكذا نجد أن العداء الأخلاقى القيمى أشد اعتمالا حتى من العداء الناجم عن تضارب المصالح الشخصية .

العداء النفسى الدفاعى :

تتنازع كل انسان قوتان : احداهما قوة طرد الى الخارج والأخرى قوة جذب الى الداخل . والقوة الأولى تنحو به الى التكيف والانسجام والتواقف مع المقومات البيئية

الخارجية المحيطة به سواء كانت بيئة طبيعية أم كانت بيئة اجتماعية . أما القوة الثانية - أعنى قوة الجذب الى الداخل فانها على عكس القوة الأولى تدفع الانسان الى الالتفاف حول ذاتيته والحفاظ عليه من الذوبان فى الخارج والابقاء على كيانه الداخلى باعتباره قواما قائما بذاته يتباين - ان لم يكن يتعارك ويتناقض - مع البيئة الخارجية بصنفيها الطبيعى والاجتماعى . ونستطيع أن نعرف تكامل الشخصية بأنه التوصل الى حالة من الاتزان بين هاتين القوتين المعتملين بازاء الفرد . فاذا زادت قوة الطرد الى الخارج وحدثت حالة ميوعة فى القوام الذاتى للفرد وصار ذائبا فى البيئة من حوله بحيث يبدو منسجما معها كل الانسجام وغير متعارك معها من قريب أو من بعيد ، فاننا مع ذلك الانسجام البادى للعيان نعتبر أن مثل ذلك الشخص فاقداً للتكامل الاجتماعى وذلك لأنه فقد كيانه الذاتى وذاب فى البيئة الخارجية . وعلى عكس ذلك أيضا فاننا اذا وجدنا أن قوة الجذب الداخلى هى التى انتصرت وسادت كيان الشخص ، فاننا نعتبر أن مثل ذلك الشخص فاقد أيضا للتكامل النفسى وذلك بسبب فقدانه للتكيف والتواؤم مع البيئة الخارجية وقد تقوقع فى نطاقه الذاتى وأشاح بوجهه عما يحيط بخارجيته وافتقر الى التعامل الناجح معها . أما الشخص الذى يحقق توازنا بين هاتين القوتين ، فاستطاع أن يتكيف لواقعه الخارجى من جهة كما استطاع أن يبلور له ذاتا قوية لها ملامحها وسماتها الذاتية من جهة أخرى ، فانه يكون هو الشخص الحقيق بأن يوصف بالتكامل النفسى .

والواقع أن الضغوط الخارجية على الفرد كثيرا ما تحاول جاهدة اذابة كيانه الذاتى بحيث ينخرط فى حالة من الميوعة والذبول الشخصى ، فيضيع فى خضم المجموع ولا يصير متعينا أو حاملا لخصائص ذاتية يتفرد بها . انه يصير نسخة متطابقة مع ملايين النسخ الذائبة فى البيئة الخارجية والتى فقدت انيتها الخاصة ، وفقدت بالتالى القدرة على مقاومة موجات الخارج أو رياح البيئة التى تدفع بها الى أى اتجاه فتندفع بغير أدنى مقاومة وبغير أن يكون لها أى لمحة من ارادة تقع على الطريق الذى ترغب فى الضرب فيه أو تختار بنفسها الاهداف التى ترجو أن تقفوها حتى يتم لها بلوغ حدودها .

وبتعبير آخر فان الضغوط البيئية بصنفيها الطبيعي والاجتماعي قد تجعل من الشخص مجرد آلة تسجيل أو أداة استقبال بحيث يصير الفرد بمثابة ببغاء فى كلامه وفى تصرفاته ، فلا يكون عليه الا أن ينطبع بما يطبعه به المجتمع من حوله . ومعنى هذا أن الانسان الذى يكون هذا هو حاله قد فقد القدرة على تشكيل فلسفة ذاتية خاصة به . إنه يفقد القدرة على التمييز فيما بين المقومات المقدمة اليه لكى ينتقى منها العناصر الصالحة لغذاء شخصيته وينبو عن العناصر التى لا تناسبه . والواقع أن الكائنات الحية فى مراتبها المتباينة تتمتع بالقدرة على الاختيار من بين العناصر التى تحيط بها . فالنبات يختار من بين العناصر التى تحويها التربة لكى يمتص فى كيانه العضوى ما يتناسب مع مقوماته الحيوية . وكذا يقال عن جميع الكائنات الحية ابتداء من الأميبا وانتهاء الى الانسان وهو على الفطرة .

بيد أن الانسان بعد أن اخترع الحضارة ، وبعد أن أكل من شجرة معرفة الخير والشر فانه فقد الكثير من خصائصه الفطرية وهى الخصائص التى كانت تدفع عنه الضار وتجتلب اليه النافع والمفيد ، وصار فى كثير من الحالات ينبو عن المفيد لقوامه الفطرى ولاستمرار صحته ويتقبل الضار والقاضى عليه بالوبال والحاط من قوته . فالانسان هو الكائن الوحيد الذى يستطيع أن يستحث خيالاته الجنسية بحيث يثير شهوته مع وجود تعارض بين قدرته الفعلية على ممارسة الجنس وبين رغبته فى الممارسة الجنسية . ونفس الشيء بالنسبة للطعام . فالحيوان فى الغالبية العظمى من الحالات لا يصاب بالتخمة الناجمة عن النهم فى تناول الطعام ، ولكن بالنسبة للانسان فان أمراض التخمة وجميع الأمراض الباطنية الناجمة عن البشم والافراط فى الطعام والشراب تربو عن الأمراض التى تنجم عن سوء التغذية والافتقار الى تناول الطعام . وعلى نفس النحو نستطيع أن نعدد الكثير من الأمور التى يفتقر فيها الانسان الى اتباع الفطرة السليمة فى حياته وينخرط فى ألوان من السلوك التى تدفع به بعيدا عن الخط السوى فى حياته .

ولو أن الانسان كان مثل باقى الكائنات الحية من حيث وجود مبادىء فطرية أو غريزة متبصرة تقف به عند الحدود التى تناسبه ، لما كان بحاجة الى فلسفة ذاتية يستهديها فى حياته الشخصية . ولكن الانسان مضطر بلا مناص الى تحمل نير الحرية .

فلقد تمايز الانسان عن الكائنات الحية الأخرى بأنه مسئول عن تصرفاته وبأنه قادر على الخروج عن الخطوط والمبادىء التى تضمن سلامته . فالتوافق بين ما فطر عليه وبين البيئة الخارجية ليس متوافرا بالطبع كما هو الحال بالنسبة للشجرة أو بالنسبة للتمساح أو القرد مثلا ، بل هناك عالمان بالفعل يعتملان فى حياة الانسان الفرد : عالم محيط به من طبيعة وناس وثقافة وتراث ، وعالم داخلى خاص به يستطيع أن يختار ويفلسف ، بل ويستطيع أن يفكر بطريقة خاطئة أو بطريقة غير مناسبة وأن يتلبس بالعواطف النبيلة والعواطف الرديئة على السواء وأن يرنو الى التصرفات المناسبة وغير المناسبة أيضا .

ويتضح مما سبق أن الانسان قد اكتسب طبيعة مباينة لطبيعة الكائنات الحية وان كانت طبيعته تشترك فى أنحاء متباينة مع طبيعة الكائنات الحية . وطالما أن الانسان قد حصل على ذلك التمايز فلا بد أن تسلم له قيادة ذاته حتى يكون حقيقا بأن يكون مسئولا عما يصدر عنه من تصرفات . والواقع أن طحن الطبيعة الداخلية للفرد وتشويه كيانه بأن نجعل منه كائنا مستقبلا ومنطبعا بما يصدر اليه من الخارج من مؤثرات معناه من ناحية أخرى أننا نجعل منه شخصية مسئولة بغير أن تكون مسئولة بالفعل . فاذا كان الفرد مجرد مرآة عاكسة لما يحيط به من أشياء ومؤثرات فان هذا يعنى أن الأشياء الحسنة والأشياء الرديئة جميعا تنعكس على صفحة حياته بغير تنقية أو تمييز أو نقد . وهذا فى الواقع مسخ للانسان الذى نحمله مسئولية فكره وعاطفته وتصرفاته .

فلا مناص اذن من تقوية الداخل بحيث يتشكل جهاز نقدى داخلى لدى الفرد يتمتع بالقدرة على التمييز بين أشياء كثيرة ، وبحيث تكون له الصلاحيات على الاختيار من بين تلك الأشياء المتعددة ، ويكون قادرا على تحمل مسئولية تلك الاختيارات . وهذا فى الواقع هو المعنى العميق للحرية الانسانية . فنحن لا نسلم قياد حياتنا للعالم المحيط بنا ، بل نعمل موازنات باستمرار بين ما يصح لنا أن نتقبله وبين ما لا يصح . والحرية الانسانية بهذا المعنى تحتمل الخطأ والصواب ، كما تحتمل معنى حسن الاختيار وسوء الاختيار فى نفس الوقت .

ولسنا نشك فى أن قوة الطرد الخارجى تحاول جاهدة أن تستوعبنا فيحاول الناس من حولنا باقناعنا بأننا اذا سلمنا القياد لهم فاننا سوف نضمن حياة سليمة . والكثير منا يخدعون بهذا ويعمدون الى تسليم القياد للخارج بما يتضمنه من أشياء وافكار وعلاقات وشخصيات . وبهذا تقع لهم حالة من العبودية النفسية التى من شأنها أن تحرم أولئك الناس من كل ميزات الانسان وعلى رأسها ميزة الحرية والمسئولية الأخلاقية والنفسية . ولكن الحرية والمسئولية تكتملان فى نطاق الانسان الذى يحقق التوازن بين التكيف للبيئة الخارجية وبين مقاومة تلك البيئة . ولكأن هناك نوعا من المناهضة أو العداء بين الداخل والخارج ، أعنى بين دخيلة الانسان وبين البيئة الخارجية التى يوجد بها . فالانسان لا يستطيع أن يتكامل انسانيا ونفسيا الا اذا كان متين البنية داخليا بحيث تكون لديه القدرة على مقاومة بطش البيئة الخارجية به . ونستطيع فى الواقع أن نقسم الناس الى فئات : فئة تم سحق دخائل أفرادها وصاروا مطاويع لما يلقى اليهم من مؤثرات بيئية خارج نطاق كينوناتهم الذاتية . وفئة رافضة لكل ما يقدم اليها من مؤثرات بيئية . فأفراد هذه الفئة الأخيرة يعمدون الى التشبث بالعناد والعصيان والثورة على كل ما تريدهم البيئة من حولهم على اتباعه وانتهاجه . أما الفئة الثالثة فأفرادها يرجحون كفة المؤثرات الخارجية على المقومات الداخلية بحيث يختلف أفرادها فيما بينهم بصدد قوة الخارج وقوة الداخل ولكنهم يتفقون على أن تكون الغلبة للخارج على الداخل . أما الفئة الرابعة والأخيرة فان أفرادها يغلبون دخائلهم على المؤثرات الخارجية وتكون لبواعثهم وتقديراتهم الداخلية اليد الطولى سواء فيما يفكرون فيه أم فيما يعطفون نحوه أم فيما ينزعون اليه من تصرفات .

والواقع أن الفرد بحاجة الى حياة خاصة به شخصيا لا يطلع عليها أحد ولا تكون عرضه للتأثير الخارجى بشكل مباشر . إنها حياة يضرب عليها الشخص ستارا من الكتمان والسرية بحيث لا يقف عليها أحد . وانك لتجد بازاء هذه النقطة أن ثمة مشابهة بين الفرد وبين المجتمع وبخاصة المجتمع الذى لم يخضع للكثير من المؤثرات الحضارية . فهناك بالكثير من المجتمعات البدائية والمجتمعات التى لم تنحرط فى سلك الحضارة الصناعية أماكن يحرم على الغالبية العظمى من الأفراد الوقوف عليها أو لمسها أو حتى الاقتراب منها لدرجة أنه اذا ما تجرأ أحد من غير المسموح لهم بمساسها

بكسر القاعدة فلا بد أن يقطع العضو الذى لمس به الشخص ذلك المكان أو يحكم عليه بالرجم أو القتل بطريقة أو بأخرى . ونفس الشيء بالنسبة لنا نحن الافراد . فالواحد منا يحب أن تكون له أماكن ممنوعة على الآخرين فى كيانه الذاتى . فلا يجوز لأحد أن يقف على الكثير من الأسرار الشخصية .

وانك لتجد الكثير من جوانب النمو العقلية والنفسية وخاصة بالنسبة للمبرزين والمتفوقين فى المجالات الاجتماعية المتباينة لا يتم لها النضج الا بعيداً عن الأنظار وفى استخفاء وبعيدا عن أعين الرقباء . والواقع أننا لا نرى من عبقرية العبقرى أو من فن الفنان الأصيل أو من نتاج الاديب أو العالم المبرز الا الثمار ، ولكنك اذا اقتربت من أحد أولئك وأردت أن تكشف الغطاء عن كوامن حياته فانه يحس عندئذ بالألم يعتصر نفسه ، بل انه يرغب فى أن يتوارى عن الأنظار . ولكأن لسان حاله يقول لك « ليس لك أن تنتهك حرمة أسرارى أو أن تقتحم كيانى الذاتى ، بل يكفيك أن تشاهد الثمار التى أقدمها اليك » .

وهناك ما يمكن أن نسميه بتفريغ الطاقة . فأنت اذا كنت متحمسا لعمل ما من الأعمال الابتكارية وبحت بما سوف تعتزم القيام به لأحد ، فانك تجد نفسك وقد فترت فجأة وانمحى حماسك تماما بازاء ما كنت متحمسا له . لقد يعزو البعض ما يحدث فى مثل تلك الحالات الى الحسد ، ولكن التفسير النفسى الصحيح لا يكمن فى حسد غيرك لك ، بل فى أنك فرغت الطاقة النفسية التى كنت قد جهزتها للقيام بذلك العمل . فمعالجة الأمور بالكتمان صحيح من هذه الوجهة . وبتعبير آخر فان ما يمكن أن يسمى بالعداء بين الذات وبين الوضوع الخارجى قائم لا محالة وأن اجهاض المضامين الذاتية بطريق عرضها للخارج أمر قائم وموجود بالفعل فى حياتنا اليومية .

ومن هنا فان على الشخص أن يعترف بوجود ذلك العداء النفسى وأن يدعم ذاته بالابقاء على كينونته الخاصة بعيدا عن الانظار ، أو بمعنى أدق يحاول جاهدا تحقيق التواؤم بين قوتى الجذب الى الخارج وقوة الجذب الى الداخل بحيث ينحاز الى قوة الجذب الداخلية حتى تأتى أعماله نتيجة باعث داخلى وحتى يكون هو الخالق

الحقيقى لسلوكه وألا يكون مطواعا للمؤثرات الخارجية التى تصدر اليه من البيئتين الطبيعية والاجتماعية بما تتضمنه من ثقافة وتراث وحضارة .

العداء الاجتماعى :

كما أن الفرد يخضع لقوتين : إحداهما قوة طرد تدفع به الى الخارج وتحاول إذابته فى الآخرين ، والأخرى قوة تجميع داخلية تحملة على بلورة ذاتيته والحياة بدخيلته ، وأن ثمة محاولة من جانب الفرد لتحقيق التوازن بين هاتين القوتين فى حياته ، كذا فان كل مجتمع يخضع لهاتين القوتين . فثمة قوة طرد خارجية تحاول إذابته فى غيره من مجتمعات أو فئات ، كما أن هناك قوة جذب الى الداخل تحاول جاهدة قوقعة ذلك المجتمع والالتفاف حول بؤرة ذاتيته وتوجيه الانتباه كل الانتباه الى دخيلته . ويحاول كل مجتمع أن يحقق نوعا من التوازن بين هاتين القوتين المتعارضتين . ويعرف هذا الاتزان بين القوتين المذكورتين بأنه تحقيق التكامل بين الخارج والداخل سواء فى حالة الفرد أم فى حالة المجتمع .

والواقع أن عصيان أية فئة من فئات المجتمع - صغرت أم كبرت - على الذوبان فى فئة أخرى أو مجموعة من الفئات ، معناه وجود نوع من العداء والمناهضة بين تلك الفئة العاصية وبين الفئات الأخرى التى تحاول ملاشاتها بأن تذوب فيها . ولكأن عملية الامتصاص هذه أو الاذابة هى فتك من جانب الفئات المذيبة أو الماصة بالفئة التى ترغب فى اذابتها أو امتصاصها .

ولنضرب مثالا بفئة تبزغ حديثا الى الوجود . إن أية أسرة تنشأ حديثا تجد محاولات مستمرة من جانب أسرتى العريس والعروس لامتصاصها واستيعابها متخذة فى ذلك كل وسائل العطف والتجاوب . فاذا ما أحس أى من الشريكين الجديدين فى الأسرة الجديدة خطر امتصاص واذابة مؤسستهما الجديدة وأراد أن يحقق نوعا من الاستقلال عن الأسر القديمة الكبيرة ، فانه يجد عندئذ موقفا جديدا قد اتخذ قبالته يمكن وصفه بأنه موقف عدائى صريح . وهنا ينشأ موقف من موقفين : اما أن ينضم أحد الطرفين (الزوج او الزوجة) الى الطرف الآخر بحيث تتشكل جبهة متماسكة وبذا تقف الأسرة الجديدة فى تماسك بتجاه جميع المؤسسات الأخرى المتمثلة غالبا فى الأسر الدائمة من قبل وقبالة الاسر المناظرة التى تتعامل معها ، وتأبى على الذوبان

فى أى منها . واما أن يحدث انقسام وتصدع فى الأسرة الحديثة وذلك بأن ينضم الطرف الاخر الى أسرته القديمة ويلتصق بها ويذوب فيها أو بتعبير أصح يستمر فى ذوبانه بها . وبذا يتعذر قيام الاسرة الجديدة كوحدة قائمة بذاتها ومستعصية على الذوبان فى غيرها من أسر قديمة .

ونستطيع أن نقسم النظم الاجتماعية التى تسير المجتمعات وفقها تبعا لهذا المبدأ ، فنقول إن النظم الدكتاتورية تحاول جاهدة أن تذيب جميع المؤسسات القائمة بالمجتمع فى مجتمع الدولة بينما نجد أن النظم الديموقراطية لا تمس استقلال المؤسسات القائمة فى نطاق المجتمع الكبير بل تشجع نشوءها واستقلالها وترعرعها وهى تعتقد أن فى وجود تلك المؤسسات دعما لقوامها وأنه لا تعارض بين ازدهارها وبين ازدهار تلك المؤسسات . فالأسرة فى ألمانيا النازية كانت من أكثر ما تراه الدولة عداء لها ومن ثم فان هتلر كان يحاول اذابة الأسرة كمؤسسة اجتماعية واثارة الأبناء على آبائهم والاحساس بالولاء للدولة وليس للأسرة . وهذا لا يحدث بالطبع فى النظم الديموقراطية .

وانك لتجد أن كل مؤسسة اجتماعية فى خضوعها لمبدأى الطرد الى الخارج والجذب الى الداخل وانحيازها الى ذاتها تدعم موقفها ووجودها ضد عوامل التوزيع والتشتت ، وتلتمس سببا تعلق عليه عداءها الوظيفى قبالة المؤسسات الأخرى . ذلك أن المؤسسة من أى نوع أو حجم وهى بصدد دفاعها عن كيانها تلتمس سببا أو محورا تبلور حوله هذا العداء الوظيفى . لقد تجد تلك الوسيلة فى الاقتصاد ، فتعمد الى المطالبة بأن تكون مستقلة اقتصاديا عن غيرها من مؤسسات وأن تدافع عن مصالحها الاقتصادية وتطالب بحقوقها المهددة بالضياع ، بل وقد تخطط لنفسها خططا قريبة المدى أو بعيدة المدى لاستثمار امكانياتها المادية أو لاغتصاب ممتلكات مؤسسات أخرى طمعا فى دعم موقفها وكيانها الاقتصادى . وعندئذ يتحول العداء من كونه عداء دفاعيا الى نوع جديد من العداء هو العداء الهجومى ، أو بتعبير آخر يستحيل العداء الى عدوان .

ولقد تلتمس المؤسسة سبيلا آخر من سبل العداء العقائدى ، سواء كانت العقيدة دينية أم كانت عقيدة سياسية . ولنضرب مثالا بموقف المسيحية من اليهودية . لقد

نشأت المسيحية فى رحاب اليهودية وكان عدد تلاميذ المسيح اثنى عشر رجلا فقط . ولقد عملت التعاليم الجديدة على احداث بؤرة عدائية جديدة ، اذ شكلت المجموعة الجديدة خلية متمايزة بل ومناهضة للكيان الاعتقادى القائم وقتئذ . ولقد أخذت المؤسسة الجديدة فى الاتساع والنمو وهى تلتمس لنفسها مواقف عدائية جديدة قبالة اليهودية الى أن اشتد عودها وترعرع كيانها وامتدت آفاقها بحيث فاقت اليهودية فى مدى الانتشار وفى صلابة العود . وما يقال عن المسيحية كمؤسسة اتخذت موقفا عدائيا من اليهودية يمكن أن ينسحب بازاء الاسلام فى موقفه من الدين الوثنى الذى كان شائعاً فى شبه الجزيرة العربية . فلقد اتخذ موقفا عدائيا من عبادة الأصنام ، وانتصر فى عدائه على العبادة الوثنية وعمل على محوها تماما من تلك البلاد ، بل انه اتخذ موقفا عدائيا من المعتقدات الاخرى التى يتباين عنها كثيرا أو قليلا الى أن زادت رقعته واشتد نفوذه واتسعت فتوحاته وشاع فى قارات كثيرة بقدم راسخة وقوام متين .

وفى عالمنا المعاصر نجد أن العداء السياسى يتخذ محورين أساسيين : محور الشيوعية فى مقابل محور الرأسمالية . بيد أن الشيوعية الروسية – وهى الشيوعية الأم – وقد ولدت شيوعية جديدة فى الصين وغيرها أخذت تتباين عن الأصل الذى انبثقت عنه ، ثم أعلنت العداء للشيوعية الروسية الأم وقد التمست لنفسها عقائد شيوعية مغايرة عن العقائد التى آمنت بها شيوعية روسيا . وهكذا وجدنا أن الشيوعية فى الصين وغيرها قد أخذت تطالب لنفسها بالاستقلال العقائدى عن سواها بحيث لا تظل تابعة للشيوعية الروسية تستلهمها وتخضع لها ، بل اخذت تناوئها وتهاجمها وتسمها بالبهتان وبالخروج على التعاليم الاصلية التى قدمها ماركس ولنين .

وحتى عندما يريد أحد التلاميذ أو المريدين الاستقلال عن أستاذه الذى شربه علمه أو فلسفته ، فانه يأخذ فى بلورة نقاط للاختلاف معه ويعلنها وبالتالى يعلن عداءه لأستاذه ويستقل بذلك عنه ويقطع الوشائج التى كانت تربطه به . حدث هذا بين أرسطو وافلاطون مثلا ، اذ تتلمذ أرسطو على يد أفلاطون ثم اختلف عنه وبلور لنفسه فلسفة مباينة عن فلسفة أستاذة وان كانت تشترك معها فى بعض المناحى ولعل المجتمع بطبيعته يعمد الى استمرار التجدد والتطور نتيجة نشوء مقومات جديدة

فى نطاقه . فلو أن المجتمع لم يتجدد من دخيلته وظل على حاله بغير أن تنشأ به انقسامات داخلية تتبلور على هيئة مؤسسات جديدة لذبلت اذن المؤسسات القديمة به بغير أن تتهيأ الفرصة لحلول مؤسسات جديدة محل المؤسسات القديمة الذابلة . ومعنى هذا فى نهاية المطاف أن المجتمع يذبل ويضوى ويكون مآله الهلاك ومن الطبيعى أن تتخذ كل مؤسسة جديدة ناشئة موقفا عدائيا دفاعيا أو هجوميا قبالة المؤسسات القديمة وتأبى على نفسها الخضوع أو الاستكانة أو طاعة أوامر المؤسسات القديمة التى ظهرت الى حيز الوجود قبلها .

وتلعب القيم الأخلاقية والتقاليد الاجتماعية دورا فى العداء الاجتماعى . ذلك أن الناس اما أن يتجانسوا فيما بينهم بصدد القيم الأخلاقية والتقاليد الاجتماعية التى يأخذون بها أنفسهم وذويهم ، واما أن يختلفوا فى ذلك فيقع التنابذ بينهم بشكل ضمنى أو صريح . بيد أن الحضارة تعمل على كسر حدة الانفصال بين الفئات الاجتماعية ، بل ان وسائل الاتصال المتباينة تعمل على تذويب كثير من القيم الأخلاقية وتقريب التقاليد الاجتماعية بعضها من بعض . ولنضرب مثالا بالتلفزيون الذى يلعب دورا خطيرا فى تقريب الناس بعضهم من بعض بحيث أخذ يضرب الكثير من القيم الاخلاقية التقليدية والتقاليد الاجتماعية التى طالما استمسكت بها الكثير من الاسر والبيئات ، بحيث انك تجد الأجيال الجديدة من الناشئة وقد أخذوا يتقاربون فى الأمزجة والقيم والأفكار كما أن الكثير من التقاليد الاجتماعية قد أخذت تذوب ولقد أخذ البعض فى التنبؤ بأنه فى القريب العاجل أو فى البعيد الآجل سوف يستحيل الشعب الى مجموعة متجانسة أو تكاد فيما تأخذ به من قيم وتقاليد اجتماعية .

بيد أنه مهما ذهب بنا الخيال الى حد تخيل المجتمع على هذه الصورة بسبب التلفزيون وغيره من وسائل الاتصال ، فاننا نستطيع من جهة أخرى أن نتخيل تشبث الكثير من الفئات المحافظة بنوع من القيم الأخلاقية والتقاليد التى تنغلق عليها ، بل اننا نلاحظ أن من الممكن تجديد قيم وتقاليد اجتماعية كانت قد ذبلت ولكن بظهور دعاة لانعاشها من جديد فانها تجد بالفعل آذاناً صاغية واستعدادا نفسيا واضحا لدى الكثير من الشباب للأخذ بها والتشبث بتلابيبها الى ابعد حد ممكن . ولنأخذ مثالا من زى المرأة . فبعد أن ساد الزى الغربى بين النساء المصريات ابتداء من الحملة

الفرنسية على مصر حتى الوقت الحاضر ، فان زيا جديدا قد ظهر منذ عهد قريب ينحو الى المحافظة الشديدة والى اخفاء مفاتن المرأة . ولا شك أن وراء انتشار الزى المحافظ دعوة الى الأخذ به والى اتباع تقاليد اجتماعية كانت قد ذبلت بالفعل لفترة طويلة . وان دل إحياء مثل هذا الزى النسائى وما يتواكب معه من أساليب سلوكية محافظة على شيء ، فانما يدل على امكان نشوء تقاليد اجتماعية جديدة أو أحياء تقاليد اجتماعية كانت قد ذبلت بالفعل ، بل وامكان احياء قيم اخلاقية كانت قد هجرت لمدة طويلة أو قصيرة .

ولسنا بحاجة الى الاشارة الى الموقف العدائى الدفاعى الذى تتخذه مثل تلك الفئات التى تنحو الى التلبس بالاتجاهات الجديدة أو بالاحرى باتجاهات قديمة كانت قد ذبلت ثم أحييت . فلا شك أن كل هجوم يوجه إلى مرتديات هذا الزى وأمثاله يقابل بموقف دفاعى ينتهى الى تشديد قبضتهن على القيم التى تتواكب مع هذا الزى . وهكذا نجد أنه بسبب هذا الموقف الدفاعى العدائى تأخذ رقعة هذا الزى فى الانتشار ، ولكأن الهجوم الذى يوجه الى مرتديات ذلك الزى يفعمهن بقوة ويجعل تماسكهن أشد متانة . ولعلنا نزعم بغير مبالغة أن الهجوم الذى يشن على أصحاب الدعوات الجديدة من أى نوع يعتبر فى كثير من الأحيان بمثابة الغذاء الروحى والمعنوى الذى يمكن أن يشدد ويدعم أركانها ويجعلها متينة وقد اكتسبت مناعة وحصانة ضد ما يوجه اليها من هجوم أو استهزاء .

ونحن لا نستطيع أن ننكر ما يلعبه الزعماء من أدوار فى دعم الحركات الاجتماعية ودعم أركانها ، واذا صح أن نقول إن الزعيم يستلهم ما يدور بخلد الناس من حوله فيعبر عن مكنونات النفوس ويبلوره ويحيل الهواجس التى تداعب الأفئدة الى حقائق بادية للعيان ومعبرا عنها فى الواقع الحى ، فاننا لا نستطيع أن ننكر أن الزعماء يستطيعون أيضا خلق تلك الهواجس فى نفوس الناس ، بل إننا نستطيع أن نزعم أن ثمة سلسلة من الزعامات يمكن أن تأتى بعضها بعد بعض أو تأتى بعضها مع بعض بحيث تلعب كل زعامة منها دورا فى الاعداد للحركة الاجتماعية المعينة أو لخلق فئة

جديدة لم تكن قائمة من قبل أو انعاش فئة قديمة كانت موجودة ثم ذوت لسبب أو آخر .

ونستطيع أن نقرر كقاعدة عامة أن المجتمع لا يمكن أن يسير بطريقة متجانسة كما يمكن أن يذهب الخيال بالبعض بعيدا الى ذلك . فتأثير وسائل الاعلام وعلى رأسها التليفزيون سوف لا يكون تأثيرا ساحقا بحيث يخلق من الشعب كله فئة واحدة ، وذلك بفضل المقاومة التى تلقاها وسائل الاعلام ذاتها من جانب وسائل أخرى أشد تأثيرا منها وهى وسائل الاتصال الشخصى والتأثير المباشر فى الأشخاص وتوجيههم عمليا فى مناشط اجتماعية وخرطهم فى فئات تشترك كل فئة منها فى منشط متمايز ومتبلور وهادف .

الفصل الخامس
وسائل التعبير عن العداء

الفصـــل الخامـــس

وسائل التعبيـــر عـن العـــداء

اللامبالاة الوظيفـية :

قد يعتقد البعض أن اللامبالاة تعنى الاحتقار للشخص الذى يبدى لك العداء ، وهذا فى الواقع مفهوم خاطىء عن اللامبالاة . فنحن نعنى باللامبالاة عدة مواقف نفسية سلوكية تختلف جميعا عن معنى الاحتقار . ولعلنا نركز معنى اللامبالاة فى خمس مواصفات سلوكية يجب عليك الاتصاف بها لكى يمكن وصفك بأنك لا تبالى بالشخص الذى يبدى لك العداء . فيجب عليك أولا أن توجه انتباهك وطاقتك النفسية والنشاطية الى موضوع آخر يبعد كثيرا أو قليلا عن الشخص الذى يبدى لك العداء . ذلك أن عدوك يرغب فى أن تظل على اتصال به ويتمنى أن تستمر موجها انتباهك اليه حتى يستطيع أن يظل مبديا لك العداء باماراته المتباينة ، أما الشرط الثانى للامبالاة فهو اتخاذ الموقف الوسط بين الاحترام والاحتقار فى تعاملك مع عدوك فيما لا بد أن تتعامل معه فيه من أمور . هنا قد يبدو أن هناك تناقضا بين الشرط الأول وبين الشرط الثانى ، أذ أنك ربما تتساءل عن كيفية التوفيق بين عدم توجيه الانتباه الى العدو وحجب الطاقة النفسية والنشاطية عنه وفى نفس الوقت اتخاذ موقف وسط بتجاهه بين الاحترام والاحتقار . الواقع أن هذا تناقض ظاهرى ، اذ أنى أستطيع أن أجمع فى الموقف السلوكى الواحد بين عدم توجيه الطاقة الى العدو وبين اتخاذ مثل ذلك الموقف الوسط بين الاحترام والاحتقار . ذلك أن هناك فرقا جوهريا بين توجيه الطاقة النفسية والاهتمام الى العملية المطلوب أداؤها وبين توجيه الطاقة النفسية الى الشخص المشترك معى فى النهوض بتلك العملية أو الذى يأمرنى بالقيام بها . ولكن يجب فى نفس الوقت ألا يحس عدوى بأية بادرة سلوكية تصدر عنى تحمل معنى الاحترام . ولكن يجب ألا يفهم من عدم ابداء الاحترام ابداء

الاحتقار ، بل يجب أن يفهم ما نقصده على وجهه الصحيح . فنحن نقصد عدم تكلف الاحترام أو اظهار أية علامة من علامات الخوف التى قد يترجمها العدو بأنها نوع من التقرب اليه أو الانكسار أمامه . أما الشرط الثالث فى اللامبالاة فهو استمرار ثقتك بنفسك بغير غرور وبغير احتقار لنفسك فى نفس الوقت . ذلك أن عدوك اذا ما أحس من جانبك بانتفاخ الأوداج أو بفقدان احترامك لنفسك ، فانه يشتم فى تلك اللحظة أنك قد هزمت أمامه . لقد يظن البعض أن الاتسام بالكبرياء بازاء العدو يعمل على تحطيم معنوياته وبالتالى قهره ، والواقع أن هذا مفهوم خاطىء ، اذ أن ما قد تبديه لعدوك من احتقار أو ما تنفخ به نفسك من كبر يقابل فى الغالب من جانب عدوك باحتقار لك أكثر وبكبر من جانبه أشد يفعم به نفسه ، وبذا فانك تخرج من اطار اللامبالاة الى المبالاة بل والى دوامة العداء الصريح الذى لا نعرض له هنا فى هذا المقام .

أما الشرط الثالث للامبالاة فهو استمرارك فى النمو الاجتماعى والنفسى وعدم تأثر نشاطك أو تعطل مسيرتك بسبب وجود ذلك العدو فى الموقف . ذلك أن استمرار تقدمك فى الحياة يتضمن من طريق غير مباشر قهرا لعدوك وانتصارا عليه فى ركب الحياة . أما الشرط الخامس والأخير فهو عدم اتخاذ أى موقف عدوانى أو احتقارى للشخص المعادى لك واستمرار حالك بازائه كسابق عهدك به . وحتى المنافع التى كان يحصل عليها منك يجب أن تستمر كما هى بغير نقصان بشرط أن تكون منفذا للشروط السابقة حتى يتسم موقفك بازائه باللامبالاة .

والواقع أن العدو يستمد قوته ودافعيته من المعارضة التى يلقاها منك وذلك لتثبيت أركانه ولم شتاته وجمع صفوفه . فكثيرا ما يحدث أن يقوى عدوك ويجمع الأنصار حوله ضدك باستعدائهم عليك وادعاء الضعف والهزيمة ، فيجلب لنفسه قوة بينما يفرق عنك الكثير من أصدقائك الذين كانوا يناصرونك من قبل . ولقد يتخذ عدوك من امارات العداء التى تبديها له ذريعة لتقوية جبهته وذلك بأن يشعر ذويه بأنه واياهم قد حوصروا أشد حصار وأن الخطر قد أحدق بهم من كل جانب وأنه يضرب أخماسا فى أسداس وأن لا حيلة له بازائك الا أن يمد اليه الجميع يد العون وانقاذه من ورطته التى تردى فيها بسبب ظلمك له وافتئاتك عليه ظلما وبهتانا . ولقد سبق أن ألمحنا

الى هذه الحقيقة النفسية للجماعات أو الفئات فى أوائل مراحل قيامها . انها تستمد قوتها من المقاومة التى تلقاها من الجماعات القوية القائمة بالفعل . ولعل اللآمبالاه التى تتخذها قبالة عدوك خير كفيل لك بعدم تسليمه فى يده سلاحا جديدا يستخدمه ضدك ويقوى به أركانه ويشدد به عزمه ويجمع بواسطته رجله وينظم بفضله صفوفه ويوتر أعصاب من معه ضدك .

اضف الى هذا أن اللامبالاة لا تسمح لعدوك بأن يضع الخطط لاضعافك ، وذلك لأنه لا يجد فيك عدوا بل كثيرا ما يكتشف ان العداء مركز فى نفسه هو وليس فيك ، فيشيح عنك للبحث عن عدو آخر غيرك يشن عليه هجومه اذا كان من النوع الذى يميل الى العدوان أو الذى لا يهاجم الا من يستشعر فيه العداء يوجه اليه .

ولعل هذا يدفع بنا الى التساؤل عما اذا كانت اللامبالاة تصلح كموقف سلوكى فى جميع المواقف العدائية أم أنها تصلح فى مواقف عدائية دون أخرى ؟ علينا أولا أن نعرض للحالات التى لا يصلح فيها استخدام اللامبالاة كموقف سلوكى بازاء العدو . أولا – عندما يكون عدوك لئيما جبانا ينكمش ويسترضى اذا خاف ويصول ويجول ويفترى اذا اطمأن . وهنا يجب أن نقرر مبدأ سلوكيا نضعه نصب الأعين دائما وهو وجوب ملاءمة السلوك الذى أتخذه وأتذرع به مع مقومات الموقف . فواقعية السلوك ونجوعه تعتبران من أهم ما يجعلنا نمتدح ذلك السلوك . ولسنا ندعو الى اللامبالاة كما لو أنها دواء لكل داء أو كما لو أنها الأسلوب السلوكى الناجع دائما وبصدد جميع الناس ، وانما نقرر أن اللامبالاة تصلح فى بعض المواقف ولا تصلح فى مواقف أخرى . فاذا كان عدوك لئيما جبانا فان اللامبالاة لا تصلح بازائه وسيلة سلوكية ناجعة للتغلب عليه بل يجب أن تتسلح بازائه بسلاح آخر من الاسلحة والذرائع التى سنعرض لها فى الموضوعات التالية من هذا الفصل .

أما الموقف الثانى الذى لايصلح فيه استخدام اللامبالاة فهو عندما يكون العداء الموجه اليك من عدوك بحيث لا ينبغى السكوت عليه . هنا ينبغى أن ننبهك الى أن الواجب أن يعرف الناس عنك شيئين : أنك لا تستثار لكل صغيرة وكبيرة وانك لا تجعل من أتفه الأمور أمورا كبارا ومشكلات لا ينبغى السكوت عليها ، ثم انك لا تسكت على أى شيء وعلى كل شيء يمكن أن يوجه اليك من الوان سلوكية

عدوانية . يجب أن يعرف عنك الناس أنك شديد الحصافة فى التمييز بين ما يجب أن يقف المرء العاقل بازائه موقف اللامبالاة وبين الشىء الذى يجب أن يعلن سخطه عليه وأن يثور ضده . وأكثر من هذا فيجب أن يعرف عنك الناس أنك تجهز لكل موقف ما يستحقه من انفعال . فالموقف الهين قد يحسن الوقوف بموقف اللامبالاة بازائه ، والموقف الشديد نسبياً يستحق منك انفعالا قويا نسبيا ، والموقف الخطر يجب أن يقابل منك بأشد ما يكون الانفعال قوة وبطشا وثورانا . وكما أن لكل مقام مقالاً ، كذا فان لكل موقف عدائى استجابة مناسبة يجب أن تقدم بازائه دون سواها .

والموقف الثالث الذى لا يصلح فيه التسلح باللامبالاة اذا كان العداء الموجه ضدك يستتبع أضراراً مادية أو استلابا لحقوق أدبية تحوق بك . ويرتبط بهذا أيضا ما يمكن أن يحملة الموقف من اجراءات خاطئة تتخذ أو اتفاقات مالية أو ادبية تخصك أو تخص ذويك من قريب أو بعيد مما يجعلك تتورط فيما لا تحبه لنفسك أو لغيرك أو أن يكون به تنازل عن حقوق جوهرية لك أو لغيرك ممن يقعون فى نطاق مسئوليتك .

والموقف الرابع الذى لا تصلح فيه اللامبالاة كأسلوب سلوكى فى الموقف العدائى اذا كانت اللامبالاة تحمل معنى السكوت على تهمة باطلة توجه اليك مما يحمل معنى ارتكاب الذنب أو الوقوع فى الجريرة .

أما الموقف السادس الذى لا تصلح فيه اللامبالاة فهو اذا كان عدوك يقوم بجس نبضك بعدائيته ويريد أن يقف على مدى جرأتك على مجابهته والوقوف فى مواجهته واعلان الخصومة ضده .

والموقف السابع اذا كانت اللامبالاة التى تتذرع بها ستنتهى الى إنصراف أصدقائك عنك وتخلى أعوانك عن مؤازرتك . والواقع أن عدوك قد يكون من الذكاء بحيث يعرف عنك أنك تتذرع باللامبالاة فى جميع الحالات والمواقف ، فيعمد الى وضع الخطة التى من شأنها أن تصرف الأصدقاء والأعوان عنك .

والموقف السابع الذى لا تصلح فيه اللامبالاة هو ما ينتهى الى المساس بشرفك مما يتطلب منك النهوض للذود عن حياضك والدفاع عن شرفك وكرامتك . والموقف الثامن اذا كانت اللامبالاة ستسبب لك توترا نفسيا بحيث تقض مضجعك

وتقلق منامك . والموقف الأخير اذا كان عدوك قويا ومتربصاً بك بحيث يكون فى مبالاتك فرصة سانحة له لمهاجمتك واستيعابك فى حوزته .

ولعلنا نتساءل بعد ذلك عن المواقف التى يصلح فيها الاستعانة باللامبالاة كوسيلة سلوكية ناجعة وناجحة ، فنجد أولا الموقف الذى يكون فيه العداء صادرا عن شخص لا تنسجم معه أو لا ينسجم معك لأسباب نفسية لا تستند الى أسباب أو مقومات موضوعية .

ثانيا – المواقف التى قد يحس فيها غيرك بأنه أفضل منك سواء من حيث ما يمتلكه من مال أو ما يتمتع به من صحة وفتوة أو ما يحتله من وظيفة أو مكانة رفيعة أو ما يستحوذ عليه من علم وخبرة أو ما يحظى به من انتماء الى أسرة رفيعة النسب تفوق رفعة عن أسرتك .

ثالثا – فى حالة الشخص الذى يقع فى موقع دونى اذا ما قيس بموقعك ويريد أن يرتفع على كتفيك وذلك بأن ينال منك ، ويكون مندفعا فى عدائه نحوك بقصد الحصول على شرف تجريحك أو أن يكون صادرا فى سلوكه عن غيرة تأكل صدره وتثير حفيظته ضدك .

رابعا – فى حالة العلاقات العابرة حيث لا تربطك بالشخص الذى يتخذ منك موقفا عدائيا صلات مستمرة ، كما قد يحدث لك من أحد الموظفين فى إحدى المصالح التى تتجه اليها لتقضى حاجتك منه . انه قد يتحرش بك لسبب أو لآخر ويكون من الأفضل لك عندئذ أن تتذرع باللامبالاة وأن تفوت عليه فرصة تعقيد الأمور وتعطيل مصلحتك التى توجهت لقضائها منه .

خامسا – فى حالة الشخص الذى تربطك به روابط وجدانية أو اجتماعية أساسية ، ولكنه يندفع فى عدائه أو حتى عدوانيته لا نتيجة بغضه لك ، بل نتيجة توترات نفسية لا صلة لك بها كأن يكون معانيا من أزمة نفسية لاتتعلق بك مباشرة وبخاصة بعد فقدانه لشيء عزيز عليه أو فقدانه لأحد أحبائه أو لدى وقوعه هو شخصيا فى مشكلة مما يتعرض له معظم الناس من مشكلات فى حياتهم من وقت لاخر .

سادسا – فى حالة من يريدون امتحان أعصابك ، وذلك عندما تكون مثلا فى موقف المحاضر أو الخطيب أو الممثل أو المطرب أو عندما تكون مشتركا مع أطراف أخرى فى ندوة أو مناظرة .

سابعا – فى حالة الشخص العدوانى الذى يرغب فى العثور على فريسة يصب اليها عدوانيته . ولقد يكون الموظف الذى ضربنا مثلا به من هذا النوع ، ولكن قد لا يكون ، بل قد يكون صادرا عن العداء الذى يبديه عن رغبه لديه فى الحصول منك على رشوة . ولكن هناك فى بعض المواقف (فى وسائل المواصلات مثلا) اشخاصا عدوانيين يرغبون فى البحث عن موقف درامى يستعرضون فيه قدرتهم على البطش بغيرهم سواء بالمهاترات الكلامية أو بالأيذاء الجسمى المباشر ، فتكون اللامبالاة بازائهم هى الوسيلة الناجعة الوحيدة .

ثامنا – فى حالة الشخص المجنون الذى لا تستطيع أن تتنبأ بالمدى الذى يمكن أن يصل اليه عداؤه أو عدوانيته اذا ما أبديت له اكتراثا أو اذا قدمت بازاء سلوكه أية استجابة ممكنة .

تاسعا – فى حالة بعض الكبار ممن فى أيديهم السلطة عليك بحيث يكون لردك على عدوانيتهم اضرار بالغة بمصلحتك ويكون من الحكمة تمرير الموقف بلامبالاة لا تتسم فى تسلحك بها بالجبن أو بفقدان الثقة بالنفس كما سبق أن أوضحنا . عاشرا – حالة العدو الذى يتربص بك لايقاعك فى أخطاء وتهورات قد يحاسبك عليها القانون .

التباعـد والقطيعـة :

المقصود بالتباعد تجنب التلاق مع شخص أو أشخاص فى مكان واحد ، والفرق بين التباعد وبين القطيعة أن التباعد هو قطيعة مؤقته أو غير مستمرة أو هو قطيعة مخففة ، حيث أن التباعد قد يحمل معنى اللقاء من وقت لآخر والتعامل بين الفينة والفينة . أما القطيعة فانها قطع وشائج العلاقات التى كانت قائمة بصفة نهائية . ومعنى هذا أن التباعد هو الصيغة المخففة للقطيعة ، أو هو المرحلة المتوسطة بين استمرار العلاقات وبين القطيعة التامة .

وكلتا الظاهرتين أو هذان النوعان من السلوك سائدان بين الأفراد والجماعات . فاذا لم يجد الشخص مبتغاه فى الصداقة أو فى العلاقات التى تجمعه بغيره ، فانه يعمد

الى التباعد بغير أن يعلن لصديقه أو لمن يتعامل معه أنه متضايق من كذا أو كيت ، بل كثيرا ما يحتج ببعض المعاذير كأن يزعم أن الوقت ضيق أو أن الدنيا تلهيه عن أصدقائه أو أن لديه بعض الاعمال الهامة التى تشغله عن جميع الناس الى غير ذلك من تعلات قد لا يكون لها أساس على الاطلاق أو قد لا تشكل عقبة حقيقية فى سبيل اتصال الشخص بأصدقائه ومعارفه لو أن النية كانت متوافرة للتلاق .

أما اذا اشتدت التوترات عنفا بين الناس ، وصارت هناك محاور خلافية قائمة بينهم ، عندئذ تقع القطيعة بينهم بحيث تصفى جميع العلاقات القديمة التى كانت قائمة بينهم ويعمد كل واحد منهم الى المجانبة وقطع وسائل الاتصال التى كانت قائمة من قبل تماما ، بل والى الغاء جميع العلاقات العملية التى دأبوا على ممارستها سويا فى نطاق مشترك فيما بينهم . فاذا كانت هناك تجارة فانها تصفى ، واذا كان بينهم ملك مشترك فيباع لطرف جديد أو يقوم أحدهم ببيع نصيبه فى العقار وذلك حتى تذهب القطيعة الى منتهاها . وفى بعض الحالات فان القطيعة قد تؤدى الى تطليق قريبات من تحدث القطيعة معه وذلك فصما للعرى التى كانت قائمة وانهاء لجميع العلاقات التى كانت قائمة ، والقضاء على جميع الوشائج التى كانت تربط الشخص أو الأشخاص بذلك الذى وقعت القطيعة معه .

ونستطيع فى ضوء التعريف بالتباعد والقطيعة أن نؤكد أن التباعد يحمل شحنة من العداء أخف بكثير من الشحنة التى تحملها القطيعة . ذلك أن التباعد يحمل فى طياته إمكان عودة المياه الى مجاريها اذا ما غير الطرف أو الاطراف الاخرى سياستهما ، أو اذا ما تغيرت ظروف المواقف الاجتماعية أو النفسية ، كما أن العداء فى حالة التباعد يكون غير معلن من جانب الأطراف المتباعدة بعضها لبعض فى الغالب ، بل يكون العداء فى تلك الحالة عداء مضمرا غير مفصح عنه وغير متلبس بمحاور عدائية متعينة .

ولقد يحدث التباعد أو القطيعة من جانب أحد الأطراف التى كان يكلل علاقاتها الكثير من الود والصداقة وقد يقع ذلك فجأة وبغير تمهيد . فقد تجد فجأة أن الصديق أو الزميل الذى دأب على ابداء المودة لك وقد تغير فى طريقة معاملته لك ، أو قد تلمح فى تصرفاته أنه يحاول أن يتباعد عنك ، أو قد تجده فجأة وقد قاطعك ولا يرغب فى مخاطبتك أو التعامل معك . ومن الطبيعى أن يشكل مثل هذا الموقف

المفاجىء من جانب صديقك صدمة نفسية لك ، اذ أنك تجد الشخص الذى تقدم اليه الحب يقدم اليك الكراهية ، والذى تقدم اليه الشهد يقدم اليك الحنظل . ولا شك أنك ستجد الدهشة تستبد بك وتأخذ فى مساءلة نفسك عن الأسباب التى حولت التيار ضدك ، بحيث استحال صديق الأمس الى عدو اليوم . ولا شك أنك ستعثر على إجابه ترضى ظمأ تطلعك وتقدم الى نفسك اجابة تهدىء من روعك وتفسر لك المخبوء وراء ذلك السلوك الجديد الذى يتسم بالتباعد أو القطيعة من جانب من دأبوا على التعامل معك بود وروح الصداقة . والواقع انك ستجد تفسيرا للموقف الجديد الذى اتخذه منك صديقك أو أصدقاؤك فى واحد أو أكثر من التفسيرات التالية .

فلعلك أولا تكتشف أو تعلل الموقف الجديد الذى تبدى فى سلوك المتباعد أو المقاطع بأنه وشاية غرس بذورها واحد من الحاقدين عليك أو على صديقك أو عليكما جميعا فعمد الى وضع بذور الشقاق بينكما . وقد تعلل لتلك الحالة الجديدة بنشوب نار الغيرة والحسد فى قلب ذلك الصديق بعد نجاح تكون قد أحرزته أو تفوق تكون قد حظيت به فى مجال ما من مجالات الحياة . ولقد يرجع الموقف الجديد الذى اعتور العلاقة بينك وبين صديقك أو اصدقائك الى حالة ابدال فى الصداقة . فثمة بعض الناس عندما تقوم بينهم وبين شخص جديد صداقة ، فان ذلك يكون فى مفهومهم معناه بالضرورة فقدان صديق قديم . فهم يحلون الجديد محل القديم ، ولكأن الصداقة نوع من الأشياء التى تبلى بالاستعمال ، فبعد أن قدم العهد بك وبصداقتك ، فانك فى نظرهم صرت وصداقتك معهم بمثابة شىء قد ضرب فيه البلى وخيمت عليه الرثاثة ، ومن ثم فلا بد من حلول صديق جديد وصداقة جديدة محلك ومحل صداقتك .

ولقد يمكن تفسير الموقف الجديد الذى يتخذه صديقك أو أصدقاؤك منك – سواء بالتباعد أم بالقطيعة – بأنهم قد اكتشفوا فيك عيبا خطيرا لم يكن باديا لهم ، مما جعلهم يقررون العزوف عنك أو التخفيف من الاتصالات بك بقدر المستطاع . ولقد يكون السبب هو اساءه مقصودة أو غير مقصودة من جانبك جعلتهم لا يأنسون اليك وينصرفون عنك غير آسفين ، وقد وجدوا أن فى التباعد أو حتى فى القطيعة

مأمنا لهم من تلقى اساءات منك هم فى غنى عنها ويكونون فى راحة بال اذا هم تحاشوها وأعفوا أنفسهم من تلقيها . ولقد يكون أحد أخوتك أو أخواتك أو والدك أو والدتك أو أى من ذويك هو الذى أصابهم فى الصميم ، فجعلهم يلوون وجوههم عنك ويشيحون عن طريقك أنت ومن تجمعك بهم رابطة قربى حتى يأمنوا شر اساءات جديدة قد تلم بهم فى المستقبل إن هم استمروا فى الاتصال بك واللقاء مع من ينتسبون اليك أو من تنتسب أنت اليهم .

ومن الناس من يتباعدون أو يقاطعون لأنهم يحسون بضرورة قيامهم بالثورة ضدك . ذلك أنهم اعتادوا الرضوخ لك والاستسلام لمشيئتك والموافقة على ما تذهب اليه من رأى ، ولكن وقد تغير الحال وحل موقف جديد محل موقف قديم ، فان المشاعر تتغير ويحس الشخص الذى دأب على التعامل معك بخضوع لأن مقامك أو سنك أو علمك كان أعلى من مقامه وسنه وعلمه ، بأن المشاعر وطريقة التعامل معك لم تعد متكيفة مع الوضع الجديد الذى ارتقى هو اليه . فلقد يكون مقامه قد علا مقامك وقد احتل مكانة تفوق مكانتك ، كما قد يكون فارق السن قد ذاب بعد أن درجت أنت فى الكهولة أو الشيخوخة وانخرط هو فى الشباب ، مما جعله يحس بأن شبابه لا يقل رفعة عن كهولتك أو شيخوختك وأنه لم يعد يخشى بأسك بعد أن ضرب هو فى القوة وتنازلت أنت الى الضعف والوهن . ولقد يجد أن ما حصله من علم وخبرة فى الحياة يفوق ما دأبت على الاحساس به والركون اليه بثقة فى نفسك . فلماذا لا يأتى دوره هو وتحل أنت محله ويأخذ هو الموضع الذى ظللت تحتله فترة طويلة ؟ ولماذا لا تقدم له أنت الولاء وقد فاقك فى جميع الاعتبارات التى كنت تتخذ منها ذريعة لارغامه على الرضوخ والتبعية . وحيث أنه لا يطمع فى استسلامك وأنه يعلم أنك ستظل متشبثا بالمقام الرفيع وستظل تنظر اليه بنفس النظرة المتعالية التى اعتدت أن تنظر بها اليه ، فانه لا يجد مفرا اذن من إعلان الثورة ضدك إما بالتباعد والاشاحة بالوجه عنك ، وإما بالقطيعة والتنكر لك وكأنه لم يسبق أن قابلك ذات يوم .

ولقد يكون التباعد أو القطيعة بسبب مرض نفسى ألم بصديقك الذى يغير أسلوبه معك فى التعامل فيحل الجفوة محل الود ، والاشاحة والتنكر محل الصداقة والحب ،

والواقع أن الانسان كثيرا يلون علاقاته بلون نفسيته ، ويغير نظرته الى الاخرين من حوله حسبما يقع له فى دخيلته من تغيرات نفسية . وكثيرا ما تبدأ غيوم الكراهية فى التلبد فى سماء النفس بحيث تتبدى انعكاساتها فيما يقوم بين صاحب تلك النفس الغائمة بالكراهية وبين غيره من علاقات وصداقات ، فيستحيل الحب لديه الى كراهية ويستحيل الود الى جفوة ويأخذ ذلك الشخص فى الانزواء بعيدا عن الأنظار وقد ارتدى منظارا أسود يشاهد به جميع الأشياء والناس من خلاله ، فيرى الناس جميعا – وليس أنت فقط – وقد استحالوا الى أعداء متربصين يرغبون فى الوقيعة به والتنكيل بشخصه فى أول فرصة ممكنة .

ولقد ينجم التباعد أو تحدث القطيعة نتيجة أزمة اجتماعية أو اقتصادية أو نتيجة نكبة تكون قد ألمت بالشخص بحيث أتت على ما فى نفسه من ثقة فى نفسه ، وقد هزت عرش الطمأنينة فى قلبه فصار يحس بالضآلة . فكيف يجاريك وأنت فى مقام منيف وهو فى الحضيض المخزى الذى يندى له الجبين . إن كل حركة منك تجاهه تفسر من جانبه بأنها كبرياء من جانبك تجد لها تعبيرا فى تلك الحركة أو فى هذه النظرة أو تلك أو فى هذه الابتسامة أو تلك . وكيف يطيق موقفك هذا منه – مع أنك لا تقصد شيئا مما يفسره هو فى ضوء ما وصل اليه من حال – وقد تبدلت حاله من الرفعة الى الخسة ، ومن العلو الشاهق الى أسفل سافلين ؟ لابد اذن من اتخاذ موقف منك . وهل هناك موقف أسلم له من التباعد أو حتى القطيعة ؟

وأخيرا قد يحدث التباعد أو قد تقع القطيعة بين الأصدقاء نتيجة تغير أيديولوجى فى عقلية من يقوم بالتباعد أو القطيعة . إن الزميلة التى دأبت على التحدث معك فى العمل والتى لم يكن هناك ما يمنعها من السير معك فى الطريق أو حتى الركوب معك فى نفس الأتوبيس واذ بها قد تحولت فجأة الى موقف يتسم بالتباعد والقطيعة معك لا لأن شيئا يشوب سلوكك بازائها قد بدا لها ، بل لأن احدى الزميلات قد أقنعتها بعقيدة اجتماعية جديدة أو بقيم دينية سلوكية تقضى بأن تحتجب المرأة عن الرجل وأن تباعد بينها وبينه أو حتى تقاطعه خارج مكان العمل أو حتى بداخله ، وأن من الخطأ الفادح أن تتعامل معه أو تتسامر معه وتبثه مشاعرها حول محاور تتعلق بالعمل أو الزملاء .

ولعلنا فيما يلي نستعرض بايجاز سريع الحالات التي يجب فيها اتباع مبدأ التباعد والتي ندعوك فيها أن تتبع هذا المبدأ مع من قد تقوم بينك وبينهم علاقات صداقة أو ود . والحالات التي يجب اتباع فيها مبدأ التباعد هي :

(١) الشخص المهذار والمستهزيء بما تعرض على سمعه من كلام جاد والمهذار هو الشخص الذي يلقي الكلام على عواهنه ويفعم كلامه بسقط القول والأغاليط والمستهزيء هو الذي يبحث عن الخطأ فيما تقول أو تعمل ويعلق عليه لكي يضحك منك الآخرون .

(٢) الشخص العدواني الذي يتربص بك للايذاء سواء بالقول أو بالضرب مع الباس عدوانيته بما يبدو وكأنه صداقة وود .

(٣) الشخص الذي يورطك في مشكلات لا قبل لك بها .

(٤) الواشي أو النمام أو مختلق الأكاذيب .

(٥) الوصولي الذي يعرفك سعيا لقضاء مصالحه الشخصية بغير مراعاة لمصالحك .

(٦) سيىء السمعة .

(٧) القلب الذي تتغير عواطفه قبلك بين ليلة وضحاها فيتقلب بين الحب والكراهية بغير أسباب تدعو الى ذلك .

(٨) ناكر الجميل .

(٩) الثرثار الذي لا يعطيك فرصة للتعبير عن آرائك .

(١٠) مفشي الأسرار سواء اسراره أم أسرارك .

وبالنسبة للحالات التي يجب أن تتبع بازائها مبدأ القطيعة فهي :

(١) المجرم أو الجاسوس .

(٢) المجنــون .

(٣) المصاب بأمراض معدية وبخاصة الأمراض التناسلية أو الصدرية .

(٤) القواد او الشهواني .

(٥) الملحــد .

(٦) الشكاء الذي ربما يدس اسمك فيما يقدمه من شكاوى .

(٧) المنحرف سياسيا الذي يمكن أن تكون علاقتك به مهددة لمستقبلك .

(٨) الساحر والمشعوذ .

(٩) مثير الفتن بينك وبين غيرك من أصدقاء وأعداء .

(١٠) الذى يسبب لك المتاعب النفسية والاجتماعية بصفة مستمرة مما يشكل عثرة فى حياتك الخاصة والعامة .

النفاق والتقرب من العـدو :

النفاق هو ابداء المرء لغير ما يبطن ، ويكون ما يبديه للأطراف التى يتعامل معها أو هكذا يظن أن ما يبديه يرضيهم عن موقفه منهم . ويكون النفاق وظيفة موقفية يرمى الشخص من ورائها درء خطر أو مضرة يمكن أن يوقعها عليه الشخص الذى يقدم اليه النفاق أو اجتلاباً لمصلحة أو لذة يمكن أن يحصل عليها من الشخص أو الأشخاص الذين يتقرب اليهم وينافقهم .

ونستطيع أن نسمى النفاق الذى يرمى الى درء مضرة باسم النفاق السلبى ، بينما نسمى النوع الثانى من النفاق الذى يرمى صاحبه من ورائه اجتلاب منفعة أو قضاء مصلحة أو الحصول على لذة أو متعة باسم النفاق الايجابى . وذلك فى ضوء العملية أو الوظيفة التى تتأتى عن السلوك النفاق .

ولعلنا نبحث فيما يلى عن الأسباب التى تدفع بالشخص الى انتهاج طريق النفاق السلبى فى معاملاته من الناس ، فنجد أولا الخوف من أذية محسوسة مباشرة كالقتل أو الضرب . تخيل أنك أمام أحد العتاه الذين يبطشون بغيرهم لأتفه الأسباب كأن تكون عبدا من عبيد الاقطاع أو احدا من الرق الذين يمكن أن يتصرف صاحب الرقيق فيهم كيفما شاء سواء بالقتل أو البيع كما لو أن الناس سلعة من السلع . فماذا يكون موقفك اذن فى مثل تلك الحالة قبالة من بيده أمر بقائك أو فنائك ؟ لا شك أنك تسارع الى استرضاء ذلك العاتى ووصفه بكل المحاسن والفضائل التى لم يحظ بأى منها ، بل يكون قد ابتلى بأبشع الرذائل والنعوت . ولكن الخوف من القتل أو الضرب يدفع بك وبأى مخلوق يكون فى مثل موقفك بالاستعانة بالنفاق علك تستطيع أن تدرأ عنك أذية بدنية مباشرة تصدر عنه ضدك .

ونفس الشيء يحدث بالنسبة لمن بيده الأمر لمصادرة ثروتك والاتيان على كل ممتلكاتك التى شقيت وعرقت فى جمعها عبر سنين طويلة متتالية . انك تجد نفسك

مدفوعا عندئذ الى الاستعانة بأية طريقة ممكنة لثنية عن ارادته الرديئة . ويبدو النفاق فى مثل تلك الحالات التى يكون بيد الرئيس فيها أن يفصل العامل من العمل أو توقيع الجزاءات المالية عليه كيفما يشاء بغير حدود وبغير قيود تكبل عتوه وتحول دون بطشه بمرءوسيه بغير رادع يمكن أن يردعه أو قانون يمكن أن يوقفه عند حدود معلومة .

ومن أسباب انتهاج سلوك النفاق السلبى الخوف من الشتم أو الاهانات اللفظية أو الايماءات الحركية أو ابتسامات السخرية . والواقع أن التعبيرات التى تنم على الاستخفاف بالآخرين أو الألفاظ التى تحد من قدرتهم لهى أمضى سلاحا من كثير من الأسلحة المباشرة القاتلة أو تقاربها فى شدة مفعولها فى النفس . ومن هنا فانك تجد أولئك الذين يتعاملون مع الاشخاص الذين يستخدمون سلاح الكلمة الماضية وقد انتهجوا فى الأغلب السلوك النفاق السلبى وذلك حتى يخفف أولئك الشتامون أو المستهزئون من حدة أسلحتهم اللفظية والحركية ويعاملونهم بالرفق والحسنى .

والسبب الثالث الذى يدفع الى استخدام النفاق السلبى الخوف من النقمة الروحية تقع على رأس الشخص . فلقد تجد البعض يتقربون من الشخصيات التى اشتهرت بالتقوى - أو زعمت ذلك - خوف أن تنقم عليهم فيصيبهم ضر من الغيب لعدم رضاهم عنهم وسخطهم عليهم ورفع الدعوات الى السماء ضدهم . فمهما شاهد أولئك المريدون أو الخائفون من عيوب فى أولئك الناس الأتقياء فانهم يخشون من الافصاح عن تلك العيوب والا فان المصائب تنزل على رءوسهم فى رزقهم وعيالهم ومستقبل حياتهم .

والسبب الرابع فى سلسلة تلك الأسباب التى تدعو الى التذرع بالنفاق السلبى الخوف من الحجج الدامغة أو العلم الفياض الذى يمتلك ناصيته شخص ما اشتهر فى ميدان تخصصه بالعمق والالمام ومضاء الرأى . فمهما ادرك المحيطون بمثل ذلك الشخص من خطأ وقع فيه فانهم يخشون من افتضاح أمرهم بأن يظهر عليهم ويعرى حججهم الواهية ، ومن ثم فانهم يلوذون بالصمت ويكيلون له المديح وينافقونه خشية من بطش رأيه بهم واظهار جهلهم وفضح أمرهم .

أما السبب الخامس للتذرع بالنفاق السلبى فهو الخشية من مجموعة ما من المجموعات العمرية أو من المجموعات التى تلتئم صفوفها حول غرض معين . فكثيرا ما يتملق المعلم طلبة فصله بشكل أو بآخر حتى يكسب الرأى العام بينهم فينتبهوا لشرحه ويتعاونوا معه فى ادارة دفة الفصل . ولقد يضفى رائد الشباب من النعوت على من يقوم بمخاطبتهم من شباب ، وهى نعوت عظيمة لا تجد لها تفسيرا الا فى ضوء هذا النوع من النفاق السلبى ، وذلك حتى يستطيع أنفاذ الرأى فيهم ويحملهم على قبول قرارته التى يصدرها باسمهم .

أما السبب السادس فهو خشية الرئيس نفسه من مرءوسيه والخوف من تآمرهم عليه وتقديم الشكاوى ضده ، فيأخذ فى الاستعانة بالنفاق السلبى حتى يضمن لنفسه الطمأنينة وراحة البال وعدم الدخول فى سلسلة من التحقيقات التى قد تنتهى الى نقله أو مجازاته أو حتى فصله من العمل . ولقد يخشى الرئيس من تلفيق التهم ضده من مرءوسيه أكثر من خشيته من تقديمهم لشكاوى ذات موضوعات حقيقية يكون قد قصر بالفعل فى اتخاذ قرارات واجراءات بصددها .

وثمة سبب سابع يدفع بالشخص الى التذرع بالنفاق السلبى وهو الخوف من التشنيع بالكلمة المكتوبة أو الكلمة المنطوقة أو الرسم الكاريكاتورى . ومن ثم فان الشخص – وبخاصة اذا كان قد احتل مركزا مرموقا – كثيرا ما يعمد الى ربط نفسه بصداقات كثيرة مع أصحاب الأقلام الحادة أو اصحاب الريشة المتهكمة عن طريق الرسم الكاريكاتورى أو عن طريق النقد فى حلقات المناقشة أو فى الندوات واللقاءات .

والسبب الثامن هو الخوف من حجب ترقية أو تقدير أو درجة علمية من جانب رئيس أو استاذ . وانك لتجد النفاق السلبى متجليا فى العلاقة بين المعيد بأى كلية وبين الاستاذ . فلا يمكن أن تتخيل أن أحد المعيدين يجرؤ على مخالفة أستاذه فيما ذهب اليه من رأى شخصى أو علمى ، لأنه يخشى بطشه به ، ولأنه يعلم أن الطريق يمكن أن يسد ويمكن أن يفتح بواسطة هذا الاستاذ دون سواه . فمفاتيح المستقبل كلها بيده ، وله سلطة الرفع والخفض ، وله سلطة قبول رسالته أو رفضها ولو كان ذلك على منصة المناقشة قبيل منحة الدرجة العلمية بدقائق . وانك لتجد نفس المعيد

يحط من قدر أستاذه بينه وبين زملائه ويتهمه بالجهل المطبق فى مادته بينما يكيل له المديح والاطراء ويبدى له كل ما ينم على الاعجاب والتقدير لآرائه وهو فى حضرته وذلك حتى يضمن لنفسه المستقبل والأمن المستقبلى .

والسبب التاسع من الاسباب التى تدفع بالشخص الى اتخاذ الاسلوب النفاق هو خشية السلطة الأدبية التى يتمتع بها بعض الأشخاص كالوالدين والمعلمين والكبار بوجه عام فى المجتمعات التى تربى الطفولة على احترام الكبير . وهنا تكون السلطة نفسية أكثر من كونها عملية أو نفعية . فحتى بعد أن يكبر أولئك الأبناء الذين نشأوا على احترام الآباء والامهات ويكونون فى غنى عن والديهم ، أو حتى اذا كان الاباء والامهات أنفسهم هم الذين بحاجة الى أبنائهم ماديا وأدبيا ، فان أولئك الأبناء يظلون على احترامهم لآبائهم وأمهاتهم بغير انتقاص من امارات الاحترام والخضوع . وانك لتجد أولئك الابناء يستخدمون المديح والتقريظ لآبائهم ومعليمهم وقد تناسوا جميع عيوبهم ويخشون من نقدهم بسبب السلطة النفسية التى فى مكنتهم والتصقت بشخصياتهم لا تزايلهم .

وأخيرا فان من أسباب الاستعانة بالاسلوب النفاق السلبى الخوف من ثلم السمعة بين الناس كان يتهم الشخص بأنه يذيع تعاليم فاسدة بين الناس تعمل على تشويش أفكارهم أو تنحرف بأخلاقهم أو تهدم معتقداتهم الدينية ، ومن ثم فان الشخص كثيرا ما يؤيد آراء تقال أمامه لا يوافق عليها . ذكر لى مرة أحد الأصدقاء أن حديثا دار فى جلسة ضمته مع بعض الكبار المؤمنين بالتعاويذ والرقى والذين يعتقدون أنها مفيدة فى درء الأخطار عن الشخص ، فما كان منه الا أن وافقهم على ما ذهبوا اليه خشية أن يتهموه بأنه ملحد ، ولا يقبلوه خطيبا لابنتهم التى أحبها وأحبته وذهب لخطبتها منهم . فمثل هذا الموقف يعد نفاقا سلبيا .

أما النفاق الايجابى وهو الذى يرجو الشخص من ورائه الحصول على مصلحة أو لذة فله أسباب أخرى . منها أولا الحصول على فائدة مادية مباشرة . ومن المشهور عند التجار أن الزبون على حق فى جميع الأحوال ، وهذا فى الواقع نوع من النفاق الايجابى ، وذلك لأن التاجر باتخاذه موقف المؤيد باستمرار للزبون فانه يشبع غروره ويستولى على ما جيبه من مال .

والسبب الثانى فى النفاق الايجابى الرغبة فى الحصول على ترقية أو تقدير . ولقد افتن الكثير من المرءوسين فى حمل الرؤساء على الرضى عنهم بل والاعجاب بهم . والمرءوس المفتن فى هذا الفن النفاق الايجابى لا يشعر رئيسه بأنه ينافقه ، بل يقنعه بصدق نواياه . بل وبتعففه عن أى غرض أو مطمع ، بل انه كثيرا ما يؤكد لرئيسه بأنه يقدر شخصيته ولا يقدره بسبب المنصب الذى يحتله . ومن الطبيعى أن الرئيس كانسان يحب أن يسمع مثل هذا الكلام اذ أنه شتان ما بين تقدير يرتبط بالمنصب وتقدير آخر ينبع من عمق الشخصية ومن قوامها الذاتى .

أما السبب الثالث للتسلح بالنفاق الايجابى فهو الرغبة فى الحصول على المديح والاطراء والسبب الثالث هو احراز رضاء الحبيب كما يفعل العشاق بازاء من تهفو اليه نفوسهم من أفراد الجنس اللطيف .

ولقد يتساءل القارىء : ولكن ما صلة هذا بالعداء ؟ الواقع أننا نفهم العداء بالمعنى الواسع للفظ . فثمة أولا عداء يوجه ضد شخص أو ضد مجموعة من الاشخاص ، وثمة من جهة أخرى عداء موقفى . والعداء الموقفى ينشعب فى رأينا الى شعبتين : عداء موقفى دفعى ، وعداء موقفى ضمّى . وبالنسبة للعداء الموقفى الدفعى فان الشخص يحاول أن يدرأ عن نفسه خطرا أو ضررا . أما بالنسبة للعداء الموقفى الضمى فان الشخص فيه يحاول احراز كسب أو لذة . فالعداء الموقفى بشقيه يحمل معنى التصادم مع موقف صعب ، وهو ما يعبر عنه بلفظ « مشكلة » . فالوقوف بازاء مشكلة ما من المشكلات التى تصادفنا فى الحياة يعد من هذه الوجهة موقفا عدائيا لأنك فى مثل هذا الموقف تريد أن تتغلب ، والغلبة لا تكون الا قبالة عدو . ونستطيع أن نقول تجاوزا إن كسب الرضى أو الحصول على فائدة أو الاستحواذ على لذة انما هو من قبل المواقف العدائية بهذا المعنى الواسع .

على أن القارىء اذا لم يوافق على ما ذهبنا اليه هنا فى تفسيرنا للعداء بهذا المعنى الواسع ، فعليه اذن أن يكتفى بالمعنى الضيق للعداء ، وبهذا فانه يستطيع أن يحصر النفاق العدائى فى المعنى السلبى وحده مستبعدا المعنى الايجابى ، وبهذا يكون درء الخطر الخارجى عن طريق الإستعانة بالنفاق السلبى هو التعبير الوحيد عن العداء بهذا الأسلوب النفاق .

ولعلنا نتساءل بعد هذا : هل النفاق أو التقرب من العدو ضرورى للانسان أم أنه يستطيع أن يستغنى عنه ولا يتذرع به فى الحياة ؟ ان الناس ينقسمون بازاء هذا التساؤل الى فريقين : فريق النفعيين وفريق المبدئيين . فالواحد من فريق النفعيين يقيس نجاحه فى الحياة فى ضوء النتائج التى يستطيع احرازها عمليا فى الحياة . أما الواحد من الفريق الثانى – وهو فريق المبدئيين – فانه يقيس نجاحه فى ضوء مدى استمساكه بالمبدأ الذى شكل منه المحور الذى يدير حوله جميع مناشطه الشخصية والاجتماعية . وطبيعى إن يذم كل فريق من هذين الفريقين الفريق الآخر . فالنفعيون يذمون المبدئيين لأنهم جامدون متحجرون بينما يذم المبدئيون النفعيين بأنهم وصوليون ومنافقون . واعتقادنا هو أن الانسان يستطيع أن يتخفف من الأسلوب النفاق فى موقفه بازاء عدوه ، ولكن لا سبيل الى التخلص تماما من أية شائبة نفاقية بحيث لا يستطيع أى انسان أن يدعى أنه لم يستعن ولا يستعين بهذا الاسلوب النفاق فى موقف أو آخر من مواقف الحياة المتباينة . وخير لمن يلقى التهم على الناس من حوله بأنهم منافقون أن يسائل نفسه هل استطاع هو بالفعل أن يستغنى نهائيا عن النفاق وعن التقرب من أى من أعدائه فى جميع مواقف حياته ؟ .

كسر حدة العداء بالايجابية :

قد يخلط البعض بين مفهوم كسر حدة العداء بالايجابية وبين استخدام النفاق بازاء العدو . والواقع أن ما نعنية هنا بكسر حدة العداء بالايجابية يختلف اختلافا جوهريا عما قصدنا اليه عندما عرضنا للنفاق كاستجابة يمكن أن تقدم بازاء الموقف العدائى . فبينما يتضمن النفاق جانبا من الايجابية بازاء العدو ، وينصب بصفة أساسية على شخصية العدو وعلى الجانب الذاتى منه فان مفهوم كسر حدة العداء بالايجابية ينصب على مقومات الموقف العدائى ذاتها وعلى الموضوع المشترك الذى يتسبب عنه العداء من قريب أو من بعيد . ففى هذا الموقف الأخير نوع من وضع النقط على الحروف وتحديد لمواطن الخلاف بين الشخص وبين العدو بغرض مراجعة أطراف الموقف من جديد لتقديم تنازلات معينة لا تمس الكرامة الشخصية أو تخلق الاتسام بالضعف أو التخاذل .

ولعلنا نحدد هذا الموقف الجديد بوصف أطرافة ومراحل العمل فيه ، فنجد أولا ضبط النفس . وفى هذه المرحلة يلم الشخص شتات نفسه ويستجمع رباطة الجأش ويلجم الانفعال ويوقفه عند حد معين ولا يتمادى فى غيظه بل يمتنع عن الاستمرار فى عدوانيته حتى وان كان مستمرا فى الاحساس بمشاعر العداء قُبالة عدوه . والواقع أن ضبط النفس يعنى موقفا موضوعيا من العداء . ولكأن الشخص الضابط لنفسه يحيل المشاعر الذاتية الى واقع موضوعى أو هو التقاط للأنفاس وعدم الانسياق فى الطريق العدائى العدوانى حتى نهايته . وفى ضبط النفس يتجلى معنى الوقوف على أطراف الموقف وعلى ما وقع بالفعل وعلى التفسيرات التى سبق الانتحاء اليها حول ما وقع من مواقف والأخذ فى نقد تلك التفسيرات وذلك بمقارنتها وبمطابقتها للوقائع وعدم تحميلها بما لا تحتمل من اضافات شخصية ليس لها أساس واقعى أو المبالغة فى مشاهدة أطراف الموقف بأبعاد غير الأبعاد الحقيقية لها .

أما المرحلة الثانية فى كسر حدة العداء بالايجابية فهى مرحلة توفير خط الرجعة للعدو الى المسالمة ونبذ الوسائل العدوانية . ذلك أنك بعد أن تضبط نفسك وتوقف العمليات العدوانية من جانبك ، وهى العمليات التى دأبت على توجيهها الى عدوك بقصد النيل منه وتقويض أركانه ، فانك تنتظر وتتريث لكى ترى الاستجابات التى سوف يقدمها بازاء موقفك الجديد هذا . إنك بهذه المرحلة الجديدة تضع عدوك فى موضع الاختبار لترى رد فعل ما قدمته من ضبط لنفسك .ومن الطبيعى أن موقفك الجديد المتسم بضبط النفس سيكون مصحوبا ببصيرة جديدة تتعلق بموقف عدوك . ولكأنك بهذا قد قسمت العداء بينك وبين عدوك الى مراحل تحدد ملامح كل مرحلة فى ضوء الاستجابات التى يقدمها اليك عدوك بازاء فترة التوقع والترقب التى منحته اياها .

ومن الطبيعى أنك خلال هذه المرحلة لا تعمل على زيادة تعقد واحتداد الموقف . وذلك بمجرد تحويل الحرب الساخنة بينك وبينه الى حرب باردة ، بل إنك ستنتهز هذه الفرصة لتوفر لعدوك الفرصة السانحة لتقليدك وذلك بالنأى عن أسلوب العداء واحلال الايجابية محل السلبية والبناء محل الهدم . ولعلنا نقرر أن عدم الاستمرار فى الهدم هو من جهة أخرى مشاركة ايجابية فى البناء ، وأن مجرد التوقف عن الايذاء

والاعتداء ، هو من جهة أخرى تضميد للجراح وتهيئة المناخ من جديد لعهد من السلام بينك وبين عدوك .

على أنه ينبغي الا يعتقد أننا نعني بالايجابية تقديم الرشاوى الى العدو لكي يتنازل عن عدائه أو لكي يخفف من عدوانيته ضدنا ، بل معناها تقديم عينات سلوكية مما يمكن أن تصير العلاقات عليه اذا ما توقفت الوسائل العدائية والعدوانية ، واشعار العدو بأن هناك نية بعدم الاستمرار فى الموقف المتزمت ، وأن من الممكن استمرار الموقف العدائى قائما اذا أراد ولكن فى أخف صورة ممكنة . ومعنى هذا فى الواقع أننا نستطيع أن نستقرىء فى الموقف العدائى الواحد العديد من الأطياف والدرجات ، بينما لا يرى الحمقى سوى لون واحد للعداء يلتزمون به وهو أقتم لون ممكن تخيله للموقف العدائى بينهم وبين من يناصبونهم العداء . ومن جانبنا فاننا نستطيع أن ننزل من أشد الألوان قتامة فى السلم الطيفى للعداء الى أفتح ألوانه . فمن الممكن أن نصل بازاء العدو الى حالة من اللاعداء واللاصداقة .

ويؤكد هذا الموقف أننا لا ننقلب الى أحبة حميمين بين ليلة وضحاها ، اذ أن ذلك الموقف التقلبى لا يدل على صحة نفسية سليمة ، بل يعنى أننا نتقلب مع موجات الوجدان بغير تمييز وأننا لا نعرف الى التدرج سبيلا فى السياق الوجدانى العاطفى لحياتنا الوجدانية العاطفية ، بل لا يكون هناك ضمان لعدم الانقلاب مرة أخرى من حالة الحب الى حالة الكراهية المرة تلو المرة بغير رسو لقارب عواطفنا عند شاطىء الحب والوئام باستمرار .

ولا شك أن الموقف المتسم بالانقلاب من حالة وجدانية الى حالة مضادة ، كالانقلاب من حالة الكراهية الى حالةالحب أو العكس انما يدل على الضعف النفسى ، بينما يدل التدرج من أعلى درجة من درجات الكراهية الى أدنى درجة منه على القوة النفسية . فالنضوج الوجدانى يتطلب التغير البطىء وعدم الانقلاب من حالة وجدانية الى الحالة المضادة لها .

فالايجابية تضمن النزول من أعلى سلم العداء الى الدرجات الأخفض وذلك بقصد حمل العدو على انتهاج نفس المنهج الذى اتخذناه وارتضيناه لأنفسنا . والواقع أن اتخاذ

المبادرة فى هذا الصدد يحمل العدو على الطمأنينة الى نوايانا والانخراط فيما انخرطنا فيه ، وبذا فاننا نفسح الطريق أمام عدائنا لكى تخف وطأته ومن ثم نعيش فى سلام .

وواضح أن هذا الطريق يتواكب مع طريق آخر هو طريق البناء وتوفير الجهد الذى يمكن استخدامه للبناء والنمو للطرفين . ويجب أن نضع نصب أعيننا أن العداء مهما بلغ ، فان هدم العدو ليس فى نفس الوقت بناء لنا أو فى صالحنا . صحيح أن دعم العدو لأركانه ونيل قصب السبق علينا فى البناء ينتهى بالتفوق علينا ، ولكن العكس غير صحيح . فالانتقاص من بناء العدو لا يتضمن زيادة فى بنائنا كما قد يعتقد البعض . ولنوضح هذا بأن نضرب مثالا بشخصين ا ، ب . نفترض ان لدى كل منهما مائة جنيه . فعندئذ نقول انهما متساويان فى الثروة . افترض ان الشخص المرموز له بألف قد ربح خمسين جنيها جديدة بحيث يصير معه مائة وخمسون فاننا نقول إن ثروته قد زادت عن ثروة ب بخمسين جنيها . ولكن لا نستطيع أن نقول إن ثروة الشخص ألف قد زادت خمسين جنيها اذا لم يربح خمسين جنيها جديدة ، بل فقد الشخص ب خمسين جنيها من المائة جنيه التى فى حوزته . صحيح ان ما فى حوزة الشخص ا صار زائدا عما فى حوزة ب بمقدار خمسين جنيها بعد أن فقد ب خمسين جنيها . ولكن الأصح ألا نقول إن الشخص ا صار أكثر ثورة بمقدار خمسين جنيها ، بل أن نقول إن الشخص ب صار أقل ثروة عن الشخص ا بمقدار خمسين جنيها .

ونستطيع أن نقرر بناء على ما تقدم أن الهدم العدائى لا يزيدنا قوة بل انه فقط ينقص من قوة عدونا ، أما اذا زدنا من قوتنا فاننا نزيد قوة اذن عن عدونا اذا افترضنا أننا كنا قبل زيادة قوتنا على نفس المستوى من القوة أو الثروة أو العلم ... الخ .

ولعلنا فيما يلى نعرض للحالات التى يصلح فيها اتباع هذا المنهج قبالة العدو :

أولا : فى حالات العداء النفسى . وهذا النوع من العداء لا يكون مستندا فى الغالب الى ركائز موضوعية بل يرتكز الى حالات مزاجية فحسب . فلا بأس اذن فى مثل تلك الحالات العدائية من كسر حدة العداء واستخدام الايجابية مع العدو .

ثانيا : فى حالات التوترات الشديدة التى يخشى أن تنقلب الى عدوان مباشر . فأنت اذا لمحت أن عداءك مع أى شخص آخذ فى التطور والاشتداد بحيث يمكن

أن ينقلب عليك عدوك شر منقلب وأن ينقض عليك بالعدوان المباشر الذى قد يصل الى حد الضرب أو العدوان المحسوس ، فان ابداء الايجابية وكسر حدة العداء لا يكون من قبيل الامور الاختيارية بل يكون من الضرورة بمكان ولا يكون هناك مفر من اتباع طريقه .

ثالثا : فى حالة العدو النزيه غير اللئيم الذى يتوقع منه أن يقدر أية بادرة من الايجابية وكسر حدة التوتر القائمة بينك وبينه .

رابعا : فى حالة المعاملات التى يمكن أن يحدث بازائها تنازلات جزئية سواء من جانبك أم من جانب عدوك .

خامسا : فى حالات العداء القديم الذى يمكن أن يحكم على موضوعه بالنسيان أو خفوت الحدة .

سادسا : فى حالة وجود استعداد لدى العدو لانتهاج منهج الايجابية ويكون قد أفضى بذلك لوسيط بينكما من المحايدين .

سابعا : فى حالة تأثر النشاط الايجابى أو البنائى فى حياتك والتعرض لانهاك قواك بسبب استمرار التوتر أو العداء أو العدوان .

ثامنا : فى حالة الوقوع تحت وطأة الخطر بسبب الاستمرار فى المخاصمة والعداء والعدوان . وذلك عندما تلاحظ أن العداء يتطور بينك وبين عدوك الى ما لا تحمد عقباه ويكون مالك الى الافلاس أو القتل أو السجن بسبب ذلك العداء .

تاسعا : فى حالة اكتشاف وجود وقيعة بينك وبين عدوك ، وأن الوشاة قد لعبوا دورا خطيرا فى اشعال نار الفتنة بينك وبين عدوك .

عاشرا : فى حالة الاقبال على مشروع ايجابى كبير يتطلب منك توفير الجهد للبناء وعدم تعريض نفسك ومشروعك الخطير للهجوم من قبل عدوك المتربص بك .

ونستطيع من جهة أخرى استعراض الحالات التى لا يصلح هذا المنهج بازائها وهى على النحو التالى :

أولا : فى حالة العدو اللئيم الذى يتخذ من الحد من العداء بينك وبينه فرصة للتخطيط لعدوان جديدضدك .

ثانيا : فى حالة العدو الذى لم يصلح اتباع هذا المنهج بازائه لأكثر من مرة وقد تأكد لديك أن هذا المنهج لا يصلح اتباعه معه .

ثالثا : فى حالة عدم امكان التوفيق بين أهداف العدو والأهداف التى رسمتها لنفسك ، كأن يكون عداؤك القائم بينك وبينه بازاء عروس يرغب كل منكما فى الزواج بها . فلا يكون اذن مناص من استمرار العداء بينكما لحين الانتهاء من انتصار واحد منكما فى معركة الجنس لفترة تطول أو تقصر .

رابعا : فى حالة العدو الذى يعنى بقاؤه تهديدا للوجود الشخصى . فلا يصح مثلا مهادنة قاطع طريق مدجج بالسلاح وقد أقدم على استخدامه للقتل والنهب . فلا يكون اذن مناص من قتله أو لمحاولة ذلك على الأقل .

خامسا : فى حالة انفضاض الأصدقاء والأعوان عن الشخص اذا هو هادن العدو أو خفف من التوتر بغير رضاهم عن تلك السياسة فطالما أنهم غير راضين عن المنهج الجديد ، فيجب عدم الأخذ به واجتنابه .

تحدى العدو والدخول معه فى معركة :

من أكثر وسائل التعبير عن العداء هذا النوع من التعبير الذى نعرض له هنا وهو التحدى والدخول مع العدو فى المعركة . بيد أن ثمة أنواعا كثيرة من التحدى ومن المعارك التى يمكن أن ينخرط فيها الانسان مع أعدائه . وتتحدد نوعيه المعركة التى يمكن أن تنشب بين اثنين من الأعداء فى ضوء ظروفهما المشتركة وفى ضوء وضعهما الاجتماعى ، بل وفى ضوء الموضوع أو الموضوعات التى يدور حولها العداء الناشب فيما بينهما .

ولعل أول نوع من التحدى وبالتالى من المعارك التى يدور رحاها بين الناس بل وأشيع الأنواع جميعا من المعارك هو التحدى بالكلام ول فى معركة كلامية . وطبيعى أن يختلف الناس بعضهم عن بعض فى نر ـ الكلام المستخدم فى المعارك الكلامية . فثمة معارك تنصب على الأشخاص المتعاركين فينحو كل شخص من أطراف الخصومة الى تجريح الآخر سواء بالشتائم أو بذكر المخازى أو بمعايرة بعضهم بعضا بمواقف سابقة تحط من قدرهم ، أو بمواقف مختلقة أو مبالغ فيها أو بذكر العيوب الجسمية أو الاخلاقية أو الاجتماعية التى تخصهم أو تخص

ذويهم ، أو بالتفاخر على الخصم بما لدى الشخص من جاه أو أموال أو التفاخر بالنسب أو عراقة المحتد أو بالعظماء فى الأسرة أو بعالم من العلماء فيها أو بأى شيء يدعو الى الافتخار . ولقد نجد المعركة الكلامية تنحو الى السباب الشائن بألفاظ جارحة تتسم بالدناءة والحطة ، كما أن كل خصم يحاول جاهدا أن يستخدم الأصوات التى تبث فى خصمه الخوف أو تحمله على الاحساس بالضالة أو بالخزى ، كما أن كل واحد من المتخاصمين يحاول جاهدا اظهار البراعة فى الباس اصواته المناسب لها من نغمات بحيث تشيع الشعور بما يقصد اليه سواء فى نفس الخصم أم فى نفوس المستمعين من النظارة الى المعركة الكلامية . ولقد تستمر المعركة الكلامية والتراشق بالألفاظ النابية لعدة ساعات بحيث تنتهى بانتصار أحد الطرفين وانصراف كل متخاصم الى حال سبيله ، أو أن تتطور الى التشابك بالأيدى أو استخدام السلاح للتشوية أو القتل أو قد تنتهى الى العتاب والتصالح ورأب الصدع وعودة المياه الى مجاريها والرجوع الى عهد الصداقة القديم الذى كان قائما بين تلك الأطراف المتناحرة .

ولقد تجد المعارك الكلامية غير مرتبطة بالأشخاص المشتركين فى الخصومة بل تنصب وتتركز فى الموضوع الذى تدور رحى المعركة حوله . وانك لتذكر المعارك الأدبية التى كانت تقوم بين العرب بالشعر فى الجاهلية وبعدها ، كما تذكر المناظرات التى انتشرت فى كثير من البلاد العربية والتى ما تزال منتشرة فى بعضها ، حيث يختار موضوع وينقسم المتحدثون فيه الى فريقين : فريق مؤيد للقضية المعروضة (مثلا - يجب أن تحظى المرأة بالحقوق السياسية) وفريق آخر معارض ، ويلتئم الشمل أمام هيئة تحكيم وتبدأ المعركة الكلامية بأن يستعرض كل فريق حججه ، كما يأخذ فى تقييد حجج الفريق الآخر بشرط ألا يتعرض أحد من المتحدثين للمسائل الشخصية التى تتعلق بأى من المشتركين فى المناظرة . ولقد شاعت فى الأربعينيات بل وفى الثلاثينيات فى مصر مناظرات بالكلمة المكتوبة بين العقاد وطه حسين وغيرهما حول قضايا فى الأدب والاجتماع والسياسة وغير ذلك من موضوعات انسانية . والواقع أن تاريخ الفكر الانسانى برمته ما هو الا سلسلة من المعارك الفكرية التى تنصب على موضوعات جدلية حيث ينتمى كل مفكر أو فيلسوف لرأى معارض

لرأى غيره من فلاسفة ويأخذ كل واحد منهم فى تأييد حججه بالبراهين التى يراها دامغة وداحضة للحجج التى يقدمها المفكر المنافس له أو لجميع الفلاسفة والمفكرين الذين يعارضون أفكاره واتجاهاته الفكرية .

واذا تركنا الكلام المنطوق والكلام المكتوب جانبا وانتحينا الى نوع آخر من التحدى ومن المعارك ، فاننا نجد فى مواجهتنا مباشرة التحدى العضلى والمعارك التى تشترك فيها العضلات من جانب الاطراف المتخاصمة . والواقع أن هذا النوع من المعارك يرتبط ارتباطا وثيقا بالنوع السابق بل انه كثيرا ما يتواكب معه أو يعقبه مباشرة . ولا يخفى أن المعارك العضلية وهى ما تعرف بالتشابك بالأيدى تكون مصحوبة فى نفس الوقت بالمعارك اللفظية ، اذ أن الشخص وهو يقوم بضرب خصمه يبثه فى نفس الوقت أعنف ما يحس به قبالته من مشاعر حاقدة ، ويأخذ فى الغالب فى لعنه وسبه والتحقير من شأنه والاستمرار فى تحدية والاستخفاف به .

وتنشأ المعارك العضلية اما بشكل تلقائى واما بشكل مقصود حيث يكون قد رتب له الطرفان المتشاجران . فلقد تجد اثنين من ركاب أحد الاوتوبيسات وقد تشابكا بالأيدى وأخذ كل منهما يضرب الاخر بغير أن تكون هناك سابق معرفة بين الطرفين ، وقد لا يشاهد أحدهما الاخر بعد انتهائهما من المعركة وانصراف كل منهما لحال سبيله ، كما أنك قد تجد أن المعركة تنشب بين شخصين أو بين أسرتين أو حتى قريتين بينما يكون كل من الطرفين قد رتب للمعركة وجهز نفسه وسلاحه ورجله وجميع مناصرية لليوم المشهود ، ويكون الموقف فى هذه الحالة أشبه ما يكون بمعركة فى ميدان القتال مع الفارق فى المستخدم من سلاح فى كل من المعركتين : معركة المدنيين ومعركة العسكريين . وحتى بالنسبة للمعارك النظامية بين الجيوش فان ثمة بعض المواقف تستلزم نشوب معركة عضلية مباشرة بين جنديين من الجنود المتصارعين فى حلبة الوغى .

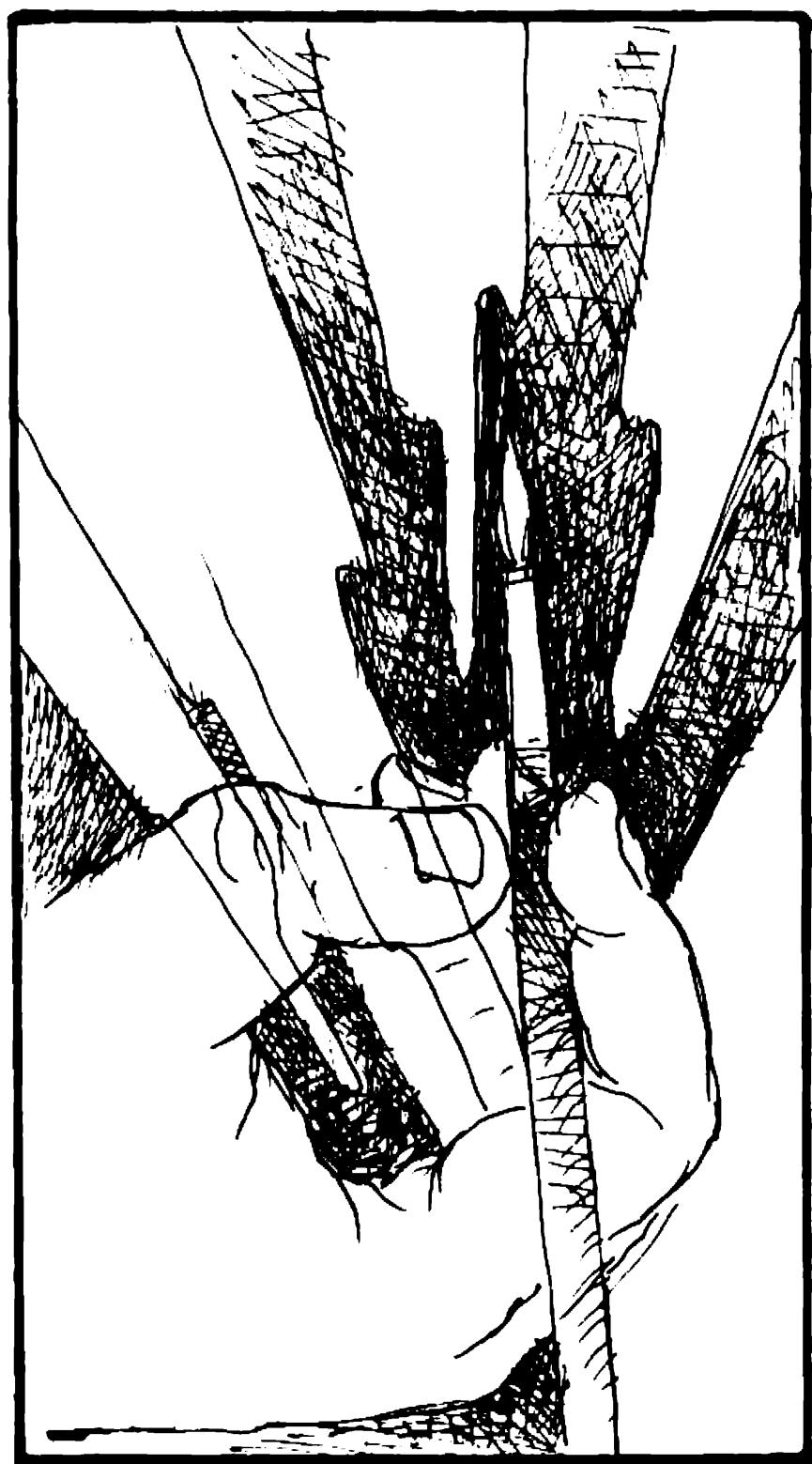
وهناك رياضات تقوم أساساً على هذا النوع من التشابك بالأيدى واستخدام عضلات الجسم فى العراك . وغنى عن الذكر أن نستشهد بالملاكمة والمصارعة حيث يجهز الملاكم أو المصارع نفسه لمجابهة خصم بالذات أو لمجابهة خصم لا يعرف هويته

أو امكانياته . ولقد افتن المشرفون والمخططون لتلك الرياضات فى وضع القوانين الخاصة بها وفى تحديد شروط المشاركة فيها ، كما أن الصحف وأجهزة الاعلام تفرد لها الأماكن البارزة من صفحاتها لتقدم أخبار مشاهير الملاكمين والمصارعين .

واذا كانت المعارك التى تعتمد على التشابك قد انقسمت الى قسمين : قسم تلقائى وقسم آخر منظم ، فاننا نستطيع أن نضيف استخدام الأسلحة المتباينة الى كل فريق من هذين الفريقين ، فنقول إن هناك تشابكا عفويا يستخدم فيه السلاح ، كما أن هناك اشتباكا منظما ومرتبا يستخدم فيه السلاح أيضا . فاللص الذى يهاجم بيتك فى منتصف الليل فتصوب اليه مسدسك تهدده به أو تقتله أو تصيبه بجراح أو تستخدم فى مهاجمته أى شىء يحل محل السلاح كأن تضربه بزجاجة على رأسه ، فانك تكون فى تلك الحالة قد اشتركت مع ذلك اللص فى معركة عفوية لم يسبق لك أن رتبت لها أو تمرنت على فنونها . أما بالنسبة للجندى فى الميدان ، أو للاعب الشيش أو المبارز فى العصور الوسطى ، فانه يكون قد مرن على استخدام السلاح ويكون انخراطه فى معركة مسلحة قد خضع للتمرين الطويل . وانك لتسمع اليوم أو تقرأ عن الجهود الكبيرة التى تبذلها كل دولة من دول العالم فى سبيل تمرين واعداد جنودها بأحدث الأسلحة والتمكن من استيعابها والسيطرة عليها والتمرس بالفنون الخاصة بها .

وهناك نوع آخر من التحدى ومن التعارك بين الأعداء يتخذ له وسيلة أخرى غير مباشرة هى الوسيلة الاقتصادية . فتجد أن التاجر يتحدى تاجرا آخر ويدخله فى معركة تنتهى الى افلاس التاجر العدو ، وذلك بأن يعمد الى تخفيض سعر السلعة التى يعتمد التاجر الخصم عليها فى تجارته ويبيعها بأقل من سعر الشراء ، ويتحمل الخسارة لفترة تطول أو تقصر معتمدا على موارد رزق أخرى ترد اليه من غير تلك السلعة الى أن تبور تجارة الخصم أو يضطر الى بيعها بالخسارة ومن ثم ينتهى به الحال الى اغلاق محله أو التنازل عنه للتاجر الخصم .

ويتخذ العراك الاقتصادى طريقا آخر هو المراهنات ، حيث يستثير الخصم خصمه على أن يراهنه سواء فى سباق الخيل أو على موائد القمار وينغمس أحد المتقامرين فى خضم المعركة ويراهن بكل ما لديه من مال ويخرج من قاعة المراهنات وهو خالى الوفاض يجر ذيول الخيبة والفقر معا .

وثمة زاوية أخرى يمكن أن ينتحى اليها الأعداء قبالة بعضهم بعضا هى زاوية القانون . صحيح أن بعض القوانين تتخذ المسائل الاقتصادية محورا لها ولكن الكثير من القوانين تبعد كثيرا فى تناولها لقضايا المتنازعين عن النواحى المالية بل تمتد الى غير ذلك كالعلاقة بين الزوج وزوجته وحضانة الاطفال وفسخ عرى الزوجية لأسباب شرعية الى غير ذلك من جوانب غير اقتصادية . وما يقال عن قوانين الأحوال الشخصية ينسحب بازاء القانون الجنائى وغير ذلك من قوانين غير اقتصادية .

وقد تنشأ النزاعات القانوينة بين الأفراد بعضهم وبعض من جهة ، كما قد تنشأ بين الجماعات أو المؤسسات من جهة ثانية ، كما أنها قد تنشأ بين الدول نفسها من جهة ثالثة والكثير من الحروب قد اندلع عبر التاريخ لأن القانون لم يفلح فى حسمها وارضاء المتخاصمين ، فحل السلاح فى النهاية محل القانون ، وفى كثير من الحالات الفردية تجد أن الشخص الذى لا يستطيع أخذ حقوقه عن طريق القانون قد يعمد الى الطرق المباشرة كالتهديد أو الضرب أو الإيذاء لكى يقتنص حقوقه التى تصور أنها يجب أن تكون لصالحة وليست لصالح خصمه . وكلما ارتقى الانسان فى سلم التحضر استعاض بالقانون محل الاجراء المباشر الذى يستخدم فيه المتخاصمون القوة الغاشمة أوالتصرف المباشر بغير اعتماد على سلطة محايدة ترد الحقوق لأصحابها .

ولقد تتخذ النزاعات بين الأفراد والجماعات زاوية أخرى هى العلم . فيعمد الواحد من الناس الى قهر اعدائه بالعلم ، وسبيل ذلك حاليا هو الانخراط فى سلك الدارسة النظامية والتفوق فى فرع من فروع الدراسة . وانك لتجد الأب يحض أبناءه على التفوق فى الدراسة حتى يقهر أعداء الأسرة بما يمكن أن يحظوا به من مؤهلات رفيعة تبز ما استطاع أبناؤهم الحصول عليه ، وبذا فان قوته وقوة أسرته المعنوية تفوق القوة المعنوية التى يمكن أن تتمتع بها الأسر الأخرى المعادية له ولأسرته .

وانك لتجد أن الدول التى تتنافس فيما بينها على امتلاك زمام القوة فى العالم وقد سارعت كل منها الى رحاب العلم تنهل منه وتتذرع بأسلحته وذلك لأنه قد تأكد للناس أن المعرفة العلمية بكافة أنواعها تشكل أقوى سلاح حضارى يمكن أن

يستعين به الانسان كفرد أو كجماعة فى قهر أعدائه . ولقد تجد العلم يتجه الى اضفاء الجاه على الشخص بما يمكن أن يترتب علي احرازه من دخل مرموق . فالكثير من القضاة والاطباء والكتاب قد استطاعوا أن يحصلوا على دخول مرموقة بل وتكوين ثروات ذات بال عن طريق ما حصلوه من علم . ولكن قد يستعين الشخص بالعلم لا لاضفاء الخير على نفسه وآله بواسطته . بل للاضرار والايذاء بوقعه على اعدائه . ونفس الشيء بالنسبة للدول . وشاهد ذلك ما تعمد اليه كل دولة فتجند العلماء لتطوير الأسلحة بحيث تصير أكثر فتكا بالانسان والحيوان والنبات ، كما تستخدم علم النفس نفسه وفنون الاعلام فى الاجهاز على معنويات الشعوب المعادية وقهرها . وعلى المستوى الفردى فانك تجد أن بعض المشتغلين بالتنويم المغناطيسى قد استخدموا فنون علمهم فى التغرير بالنساء لسلكهم فى طريق الغواية ، وايضا فى التغرير بالناشئة من الجنسين للانخراط فى دروب الجريمة بأشكالها المتباينة . ولقد يستعين أحد الأعداء بواحد من المنومين الأردياء للتغرير بزوجة عدوه أو فساد أبنائه وبناته . والواقع أن تاريخ الجاسوسية فى العالم مفعم بالقصص المثيرة التى تشير الى المحاولات الدائبة التى ترمى الى السيطرة على إرادة من بيدهم أسرار الدولة للافاضة بمكنون صدورهم تحت وطأة الضغوط النفسية . وما نسمع عنه فى هذه الأيام من مصطلحات جديدة كغسل المخ أو استخدام العقاقير التى تدفع بالشخص الى ذكر كل ما يعرفة عن أى موضوع يسأل عنه ، لما يشير الى مدى ما يصل اليه الأعداء من استخدام العلم فى قهر بعضهم بعضا وذلك حتى يكون الانتصار لهم فى نهاية المطاف . ومهما اختلفت/فى جميع ما ذكرناه فان المحور العدائى واحد فيها جميعا .

الفصل السادس

حصّن جبهتك الداخلية

الفصـــل الســادس
حصـن جبهتك الداخلية

اهتم بكيانك العضوى :

من نافلة القول أن نذكر أن الانسان القوى الجسم يكون أكثر لياقة لمجابهة عدوه ومغالبته . ولكن ليس غريبا أن نجد الكثيرين يهونون من أهمية القوة الجسمية بحجة اننا نعيش فى ظل حضارة تعتمد أكثر ما تعتمد على العقل والتكنولوجيا ، بل ويلعب فيها المال دورا خطيرا فى تسليح من يستحوذ عليه بأمضى الأسلحة ويجعله فى غاية القوة بالقياس الى أولئك الذين حازوا البنية الجسمية المتينة ولكن خلت فى نفس الوقت جيوبهم وخزائنهم من الاموال .

والواقع أن من يتخذ مثل هذا الموقف يكون فى نفس الوقت قد آمن بالثنائية التى تقيم حاجزا سميكا بين الجسم والعقل ، بل وبين الجسم والوجدان ، وهى النظرة التى ترتكن الى عقيدة انبثاق قوة العقل وقوة الوجدان عن طريق اضعاف الجسم . فتلك الثنائية تقول ان هناك تناسبا عسكيا بين قوة الجسم من جهة وبين كل من العقل والعاطفة من جهة أخرى . فكلما ضعف الجسم قوى العقل ، وأيضا كلما ضعف الجسم قوى الوجدان وتنقت العواطف الشخصية . وفى مقابل هذه النظرة الثنائية نجد هناك نظرة مخالفة تقول إن هناك تناسباً طرديا بين الجسم من ناحية وبين العقل والعاطفة من جهة أخرى . فكلما قوى الجسم قوى العقل وقويت أيضا العاطفة وتنقت .

وانك لتجد القائلين بالتناسب العكسى بين الجسم من جهة وبين العقل والوجدان من جهة أخرى يعتمدون فى البرهنة على صحة نظرتهم بما كان يعانى منه الكثير من المفكرين والفلاسفة من أمراض وأوصاب وهم فى قمة قدرتهم العقلية وفى أوج

عظمتهم الفلسفية وافتتانهم فى سبر أغوار المجهول . والواقع أن مثل هذا البرهان كمثل من يدلل على أن الصمم شرط ضرورى لاظهار الموهبة على التلحين الموسيقى ، ارتكانا الى أن بيتهوفن قام بوضع أجود أعماله وأخلدها بعد أن أصيب بالصمم . وواضح أن العلاقة بين الصمم وبين النغم الموسيقى هى علاقة عكسية وأنه كلما ضعفت القدرة على السمع ضعفت بالتالى القدرة على التلحين ، وأن ما يمكن استنتاجه من حالة بيتهوفن هو أن ارادة الرجل على الاستمرار فى التلحين قد فاقت العائق الذى وقف أمامه .

والخطأ كل الخطأ أن نعلل للنتائج بعلل ثانوية مصاحبة أو بتعبير أصح بأشياء مصاحبة لا تشكل عللا على الاطلاق ، بل هى مجرد أحداث أو أشياء تجاورت مع النتائج فظن البعض خطأ أنها السبب الاصلى الوحيد فى النتيجة المتأتية . فاذا ما ذكر أحد العظماء فى مذكراته أنه نشأ فى أسرة فقيرة وأنه ألف كتبه أو اكتشف بعض الحقائق العلمية الخطيرة أو قام برسم لوحاته الخالدة فى ضوء الشموع أو فى ضوء مصباح الغاز الخافت ، فان البعض يسارعون الى استنتاج أن الاستذكار فى ضوء الشمع أو فى ضوء المصباح الغازى الضعيف يؤدى الى النجاح الأكيد مثلما حدث مع ذلك العبقرى . نفس الشىء عندما يشاهد أحد الشبان واحدا من العلماء المبرزين فى مجال ما من المجالات العلمية وقد ترك لحيته تطول بغير تشذيب وقد تدلى من بين شفتيه غليونه ، فيقفز إلى استنتاج غير سديد بل استنتاج زائف تماما وهو أن سر علم وبراعة وعبقرية ذلك العالم انما يكمن فى ترك لحيته تطول دون تشذيب واستخدام الغليون فى أثناء القراء ولدى التحدث الى الناس . فيقوم بتقليده وهو موقن أنه طالما استعان بما يستعين به ذلك العالم ، اذن فقد صار مثله ، ولسوف يحظى بما حظى به من شهرة ومجد .

والواقع أن من يزعم أن إضعاف الجسم يؤدى الى تقوية العقل والى تنقية العواطف ، انما يكون قد اعتمد على إن بعض الفلاسفة كانوا متمتعين بقوة عقلية فائقة أو كانوا فى حالة بالغة من نقاء العاطفة ومن الاتزان الوجدانى ، مع أنهم كانوا ضعاف البنية أو كانوا مصابين ببعض الأمراض الخطيرة أو العاهات المعوقة . وشأن هذا الزعم كشأن ذلك الشاب الغر الذى ربط بين اللحية والغليون وبين عبقرية

العبقرى أو علم العالم . وعلينا أن نقرر أن نظرية التناسب العكسى بين الجسم وبين كل من العقل والعاطفة انما هى نظرية خاطئة . ولكن مع هذا فيجب أن نقرر أن التركيز على ناحية واحدة من الجسم دون سائر النواحى الأخرى بحيث يبرز الشخص فى ناحية جسمية واحدة بينما يكون واهنا فى النواحى الاخرى يكون فيه ما قد يضر العقل والوجدان جميعا .

والنظرة الى علاقة الجسم بالعقل والعاطفة هى النظرة التناسبية الطردية ولكن بشرط أن نضع النقط على الحروف وأن نحدد كلامنا بدقة . فيجب أولا أن ننظر الى العقل والعاطفة فى الاطار العام للجسم ، بمعنى أنه اذا كان المستوى الصحى العام للشخص على نحو مرتفع كان المستوى العقلى والوجدانى للشخص على مستوى مرتفع أيضا . والعكس صحيح . فكلما كان المستوى الصحى العام للشخص منخفضا كان مستواه العقلى والوجدانى أيضا منخفضا . ولكن من جهة أخرى يجب أن ننظر الى العقل والعاطفة فى اطار متخصص من الناحية الجسمية . فنقول إن سلامة المخ ومستوى نموه ومدى تكامل أجزائه بعضها مع بعض له أثر فى التفكير وفى باقى الوظائف العقلية بحيث يكون المخ ذا تأثير كبير فى المناشط العقلية أكثر بكثير مما للجهاز الهضمى أو للجهاز التناسلى من اثر فى تلك المناشط العقلية . ومن جهة أخرى فاننا نستطيع أن نزعم أن العلاقة بين الجهاز العصبى برمته (المخ والمخيخ والنخاع الشوكى) وكذا الجهاز التناسلى وبين العواطف كبيرة الى درجة تفوق بكثير العلاقة بين الجهاز العضلى وبين أى من العواطف التى نحس بها .

من هنا فاننا يجب ألا نندهش عندما نجد شخصا لم يوهب عضلات مفتولة ولكنه يكون فى نفس الوقت على جانب كبير من الذكاء أو على جانب حساس جدا بصدد الموضوعات الجمالية والخيالية . ذلك أن مثل ذلك الشخص يكون حائزا فى الأغلب على مخ سليم وعلى أجهزة ذات أثر بالغ فى الناحيتين العقلية والوجدانية أكثر بكثير مما يحظى به أحد المصارعين أو الملاكمين الذى ربما يكون قد حظى بجهاز عضلى على جانب كبير جدا من النمو والمتانة بينما لم يحظ بنفس النمو والمتانة فى جهازه العصبى أو فى غيره من أجهزة مما يكون له تأثير مباشر أو غير مباشر فى وظائفه العقلية والوجدانية .

فى ضوء هذه النظرة التكاملية بين وظائف الجسم المتباينة من جهة وبين الجسم والعقل والوجدان من جهة أخرى فاننا نستطيع أن نقرر أن اهتمامك بالجسم بشكل تكاملى يجب أن يكون من أهم أهدافك فى الحياة، وألا يكون هدفك تحطيم الجسم أو فقدان مناشطة الحيوية المتباينة. ومن الجدير بالذكر أن تربية الشخصية تربية صحيحة يجب أن تبدأ منذ النشأة الأولى. ومن المؤسف أن نقرر أن الحضارة الانسانية قد ضلت طريقها عندما أقامت فلسفتها التربوية على أساس مناهضة الجسم وضربه بالضعف . وشاهد ذلك ما يمكن أن تشاهده فى نظمها التعليمية وكيفية وضع التلاميذ فى حجرات ضيقة وقد تكدست أعداد كبيرة منهم فى مكان ضيق سيىء التهوية ، كما حبس كل طفل أو مراهق أو شاب فى درج لاستذكار الدروس التى يتلقاها بالمدرسة أو الكلية . طبيعى ان هذا يحكم على ناشئتنا بالضمور فيحرمهم من النمو العقلى والوجدانى السليم . ناهيك على تقلص الأفنية بالمدارس أم بخارجها ، الأمر الذى يحكم على الناشئة بالضمور الجسمى وبالتالى الضمور العقلى والوجدانى.[1]

ولا يغرنك ما تشاهده من انتشار التعليم بين الناس وازدحام المدارس والكليات بالتلاميذ والطلبة . فما تشاهده من تحصيل دراسى لا ينم بالضرورة على ارتفاع مستوى الذكاء أو على ممارسةالناشئة لمواهبهم العقلية المتباينة . إن من المعروف أن التلاميذ والطلاب يتلقون ما سبق لغيرهم أن قرره . انهم يتلقون ويستوعبون ولكنهم لا يخلقون ولا يخطون خطوطا جديدة فى المجالات المعرفية والخبرية . ونستطيع أن نقرر أنه لا يستتبع كثرة المدارس وكثرة الجامعات ارتفاع المستوى الثقافى ، لأن الثقافة الخليقة بهذه التسمية هى العلم الذى يشارك الشخص نفسه فى صنعه أو فى صياغته . عندئذ نستطيع ان نقول إن ذلك العلم قد صار قوة فى يد صاحبة .

واذا أردنا لأنفسنا ولغيرنا تحقيق التكامل فى الشخصية ، اذن لعمدنا الى دعمها بحيث تكون قوتها نابعة من تكاملها ، وألا تكون شخصية قد تكدس فيها العلم المنقول من صفحات الكتب الى المخ بل تكون شخصية متفاعلة تفاعلاً حقيقيا بين

---

(١) انظر «الشباب والتوتر النفسى» مكتبة غريب بالفجالة – القاهرة .

مقوماتها الخاصة بها وبين المقومات البيئية والحضارية والتراثية بحيث تخلص الى شيء خاص بها . عندئذ نستطيع أن نقرر أن مثل تلك الشخصية صارت تستمتع بالقوة . فالشخص القوى حقا هو ذلك الشخص الذى يستمتع بقوة الطابق الأول من بناء شخصيته أعني الطابق البيولوجي . ذلك أن الانسان مكون من عدة طوابق تنبنى بعضها فوق بعض : الطابق البيولوجى يعلوه الطابق الوجدانى العاطفى فالطابق العقلى وأخيراً الطابق الاجتماعى . فاذا أردنا مثلا لهذا الطابق الاخير أن يكون متينا فعلينا أن نبحث فيما اذا كانت الطوابق السابقة عليه أيضا متينة وبضمنها الطابق البيولوجى .

ولكى يكون بناؤك الجسمى متينا وبالتالى تكون قادرا على الذود عن حياضك وكفئا فى مقاومة أعدائك فيجب أن تتوافر به الشروط الآتية :

أولا – اتساق النمو ووصول كل جانب من جوانب بنائك البيولوجى الى الحد الأدنى من اللياقة . والواقع أن هذا المطلب يجب أن يبدأ فيه الشخص لتحقيقه منذ نعومة الأظفار . ولكن مع هذا فيصح أن نقول إن علينا أن نبدأ من حيثما وصلت اليه حالتنا الجسمية ، وذلك لأن العناية بجسمنا من حيث ما انتهى اليه يجعلنا نحصل على أفضل النتائج من الواقع الذى بين أيدنا . وما لا يدرك كله لايترك جله .

ثانيا – كفاية التكوين الجسمى ومرونة الجسم لما ننهض به من أعمال وما نكلف به من مناشط . وهنا نجد أن أمامنا شيئين يجب أن نضعهما فى الاعتبار : الشيء الأول أن نكيف واقعنا الجسمى لما نقوم به من أعمال . ويمكن القول بأن هناك عملية تكيفية تواؤمية يقوم بها الشخص بجسمه لما يطلب اليه أداؤه . فشرطى المرور يطلب الى ساقيه بأن يتحملا مدة الوقوف الطويلة ، والحمال يطلب الى كتفيه تحمل الأثقال التى يضعها على كتفيه ، ومعلق كرة القدم يطلب الى حنجرته أن تكون متينة تتحمل انفعالاته الصوتية لدى تعليقه على المباريات وهلم جرا . ومن جهة أخرى فان الشخص يحاول جاهدا أن يقع على الأعمال والمناشط التى تناسب ما أعد به من امكانيات جسمية . فمن يختار وظيفة شرطى المرور يجب أن تكون ساقاه قويتين الى درجة معينة بحيث يستطيع التكيف للوقوف مدة طويلة بغير احساس بالوهن أو الرغبة الملحة فى الجلوس ، وعلى كل شخص أن يختار الوظيفة أو المنشط المناسب لما لديه من امكانيات جسمية .

ثالثا – الخلو من الأمراض والتمتع بالقدرة العضلية والعصبية التى تسمح لنا بمجابهة الحياة بما تتضمنه من مواقف صعبة . ويتطلب هذا منا تجنب العادات الحركية والجسمية الضارة بالصحة وتجنب تناول المواد الضارة وعدم تناولها والمواظبة على تناول الغذاء المناسب كما وكيفا ومراعاة شروط التهوية المناسبة وممارسة الرياضة المناسبة للحالة الجسمية والركون الى النوم مدة كافية والحظوة بالراحة المناسبة بعد الأنخراط فى العمل لمدة طويلة وبعد بذل الجهود العصبية والعقلية والعضلية فى المناشط المتباينة .

وفيما يلى نقدم اليك خمس نصائح نرى وجوب وضعها نصب العينين حتى تضمن لنفسك كيانا عضويا متينا تستطيع به أن تقاوم أعداءك :

أولا – لا تعط جسمك أقل من احتياجاته العضوية . وهنا نذكرك بالفارق الجوهرى بين الحاجة وبين الرغبة . فكثير من رغباتك الجسمية ضار بجسمك وليس لصالحه ، كما أن الكثير مما ينبو عنه مذاقك بل وينفر منه جسمك مفيد وضرورى لحيويتك ثانيا – لا تعط جسمك أكثر من احتياجاته وذلك لأن الجسم ليس مخزناً تخزن به ما يلزمه فى المستقبل بل ان كل مخزون به يكون على حسابه ويقرب الشخص خطوات الى القبر . ويرتبط بهذا مبدأ الاخشوشان وهو حالة تقع بين أول مراحل الخطر على الكيان الجسمى وبين حالة البشم والتخمة بسبب كثرة الفائض عن حاجة الجسم الحقيقية . ثالثا – لا تحمل طاقة جسمك من العمل أكثر من اللازم ، ولا تسمح لنفسك بأن تصل الى نقطة الخطر التى يقع بعدها ما يسمى بالانهيار العصبى ، وهى الحالة التى تحدث اذا ما استمر الشخص رازحاً تحت وطأة العمل على الرغم من ناقوس الخطر الذى يحذره من النهكة . رابعا – وفر لنفسك حالة من السعادة وتجنب ما يكدر صفو حياتك وذلك لأن ما يمكن أن تحس به من شقوة وتعاسة له تأثير مباشر على حالتك الصحية . خامسا – تجنب الانفعالات الحادة سواء كانت انفعالات الغضب أو انفعالات الفرح ، وذلك لأن شدة الانفعال قد تهد الكيان الجسمى وتعرض القلب للتوقف الفجائى أو تصيب الشخص باضطراب فى كثير من أجهزته الجسمية أو مقوماته البيولوجية الكيميائية .

اعتن بعقلك لأنه مخزن خبراتك :

اذا كان جسمك يشكل المعقل الأول من معاقلك الداخلية . فان العقل يمثل المعقل الثانى ، أو قل إنه يشكل الطابق الثانى من الطوابق التى تتشكل منها عمارة شخصيتك . واذا كان من الجدير بك أن تهتم بالطابق الأول ، أعنى الطابق البيولوجى ، فالجدير بك أيضا أن تهتم بالطابق الثانى من بنائك ؛ أعنى الطابق العقلى . وثمة فى الواقع تأثير متبادل بين الجسم والعقل . فالجسم يؤثر فى العقل كما أن العقل يؤثر فى الجسم . والواجب أن نضع نصب أعيننا دائما أن المبدأ التكاملى فى تفسير الانسان هو الجدير بالاتباع وهو المنهج الذى ينظر الى كل جانب من جوانب الشخصية فى ضوء الاطار العام للشخصية وفى ضوء العلاقات الكثيرة والدقيقة التى تقوم بين ذلك الجانب وبين كل جانب من الجوانب الأخرى الكثيرة والمتباينة .

ومن المقطوع به أن الشخصية القوية التى تستطيع مجابهة الأعداء بنجاح هى تلك الشخصية التى تستطيع أن تزن الأمور بميزانها الصحيح . فلا هى تبالغ فى وزن أى أمر من أمور الحياة ولا هى تخسف قيمة الشىء ولا تضعه فى مقامه اللائق به . ناهيك عن أن الشخصية القوية ترسى تفكيرها دائما على أرض الواقع وتعمد دائما الى تنقية حصيلتها الخبرية مما يكون قد لحق بها أو علق بها من أفكار خاطئة أو مما يكون قد شابها من طرائق تفكيرية غير سديدة . ذلك أن طريقة التفكير لا تقل أهمية عن مضمون التفكير ، بل نستطيع أن نقرر بغير مبالغة أن طريقة التفكير لها وزن أكبر بكثير من مضمون التفكير . فاذا احتوى عقلك القليل من المعرفة ولكنك سقت معرفتك القليلة تلك فى قوالب فكرية سليمة فان هذا يكون أفضل بلا شك مما لو كان لديك الكثير من المعلومات فى ذهنك ولكنها معلومات غير مرتبة ومضطربة كأشد ما يكون الاضطراب والفوضى .

ويتضح المنهج السليم فى التفكير فى ربط الأسباب بمسبباتها ، وعدم الاغضاء عن الاسباب الحقيقية التى تدفع الى ظهور الحادث أيا كانت نوعيته . وفى نفس الوقت عدم اللجوء الى أسباب خيالية لتفسير الأشياء أو تحميل السبب أكثر مما يحتمل من مسئولية فى ظهور النتائج .

وصاحب التفكير السليم هو الشخص الذى يحظى بمعرفة متكاملة مهضومة . وهنا ينبغى أن ننبهك الى حقيقة نفسية معرفية على أكبر جانب من الأهمية ، وهى أن من أهم شروط النمو المعرفى السديد تمتع الشخص بوجود بؤرة معرفية فى عقله يدير حولها نسيج تفكيرة بحيث لا تأتى المعرفة التى يحوزها كرقع أو نتف تضاف بعضها فوق بعض كأكوام متراصة أو كأشلاء متفرقة بعضها عن بعض . فالواقع أن المعرفة شأنها شأن أى كائن حى يبدأ من جرثومة صغيرة ويأخذ فى النمو التفاعلى بينه وبين المقومات الجديدة التى ترد اليه . انه لا يتقبل أى شىء ولا كل شىء بل ينتقى ويتفاعل ويستوعب ما يتفاعل به من عناصر وارادة اليه . ويكون تفاعله التالى باعتبار أنه مركب جديد ، أعنى بين آخر مستوى وصل اليه وبين المقوم الخبرى الجديد .

والشخصية القوية تعمد الى ربط الخبرات الجديدة بالخبرات القديمة ، بحيث تتفاعل مع العناصر الجديدة فى الموقف بجماع الخبرة التى سبق لها تحصيلها ، ويكون التفاعل الخبرى مناسبا لنوعية الخبرة التى يتم التفاعل معها . فاذا كانت خبرة نظرية فان التفاعل يكون بطريق العقل الصرف أو المجرد ، واذا كانت الخبرة وجدانية فان التفاعل يكون من نوع آخر ، واذا كانت الخبرة أدائيةفان التفاعل الذى يتم يكون على نحو أدائى عملى ممارس .

وانك لتجد أن الشخصية التى تدعمت مقوماتها الداخلية وتحصنت قلاعها العقلية قد استطاعت أن تصدر الأحكام العقلية السديدة وذلك بالمفاضلة بين أشياء كثيرة ووزن الأمور بميزانها الصحيح . والواقع أن اصدار الحكم العقلى مسئولية وهو أمر بحاجة الى اعداد خاص ، حيث لا يكون الشخص قد تذرع بالمنهج الاتكالى ، أعنى الاعتماد على ما سبق أن أصدره الاخرون من أحكام. وانك لتجد الكثير من المثقفين أو بتعبير أدق الكثير من الحاصلين على مؤهلات عالية لا يتمكنون من اصدار حكم عقلى حتى فى اطار المادة أو فرع المادة الذى تخصصوا فيه ، بل يركنون دائما الى ما سبق أن قرره الاخرون . ولقد أطلق فرانسيس بيكون على هذا الموقف الارتكانى أو الاتكالى اسم « أصنام المسرح » حيث يعمد المفكر الى اصابة عقله بالشلل والعجز عن التفكير لذاته والاعتماد على ما سبق الاخرون الى تقريره من حقائق والى ما سبق

لغيرة من مشاهير الناس أن أصدروه من أحكام . والواقع أن هناك موقفين خاطئين تماما يجب عليك تحاشيهما : الموقف الأول أن تعزل نفسك عن مصادر المعرفة وأن تشيح عن أفكار الاخرين سواء فى ذلك ممن يعاصرونك ويحيطون بك وتحتك بهم من مثقفين أو علماء أو مفكرين ، أم ممن سبقوك فى السجل الثقافى وورد ذكرهم فى تاريخ المفكر . أما الموقف الثانى فهو الاعتماد على أولئك الذين يفوقوننا فى القدرة على التفكير وعدم التجرؤ على سبر أغوار المشكلات واصدار احكام خاصة بنا نحن بغير اعتماد على أحكامهم السابقة التى قرروها . والموقف الصحيح هو الموقف التفاعلى الهضمى حيث يكون حالنا من الاحكام التى أصدرها غيرنا كموقف المعدة السليمة القوية من الطعام الذى تتلقاه . انه لا يظل طعاما بل يستحيل بفعل تفاعلها به الى ما يسمى بالكيموس chyme . والموقف الخبرى السليم هو الموقف الذى يكون فيه الشخص متلقيا لكى يهضم أو لكى يحيل الخبرة المتقبلة الى كيموس فكرى أو الى كيموس خبرى .

ومن المقومات الخبرية التى يتمتع بها الشخص القوى التوسع فى اكتساب الخبرات الكيفية . فلا يكفى أن تتعلم الشيء ، بل يجب أن تتعلم كيف يمكن أن تكتسب الشيء . ونستطيع أن نقول ان الحضارة الحديثة تهتم أكثر ما تهتم بالمهارات الكيفية . على الطبيب أن يتعلم كيف يكون قادرا على علاج المرضى ، أو بتعبير آخر على الوقوف على كيفية احالة المعرفة الى ممارسة وكيف يوظف الخبرة فى الحياة العملية . نفس الشيء بالنسبة للمهندس بل وبالنسبة للفيلسوف أو الشاعر . انهما يجب أن يتمرسا بالكيفيات . كيف يفكر أو كيف ينظم الشعر . ان «كيف» تحتل اليوم مكانة مرموقة أعلى بكثير من المكانة التى تحتلها «ماذا» . فلا يقاس تفكيرك بما ازدحم بعقلك من معرفة بل بكيفية استغلالك لما فى جعبتك من معرفة ، بل بمدى قدرتك على استغلال ما تتضمنه الكتب وسجلات المعرفة ومصادرها لما يتناسب مع الموقف .

ولكى تكون متينا فى الناحية العقلية عليك أن تكون مرنا غير جامد الفكر بحيث تستطيع أن تكتسب الجديد وأن تعدل القديم فى ضوء الجديد . إن الخطأ الذى يقع فيه كثير من الناس العاديين ، بل والكثير من العلماء والفلاسفة الجمود الفكرى حيث لا يكون لدى الشخص أى استعداد لتقبل الجديد ولتعديل ما لديه من جماع خبرى

وما وصل اليه من خبرة متبلورة ، بل ومتجمدة ومحنطة . والواقع أن الخبرة شأنها شأن الكائن الحى . فهى اذا لم تتغذ بالخبرات الجديدة فانها اذن تذبل ثم تموت . فلا بد لأى إنسان مهما علا قدره واتسعت معرفته وتمكنت خبراته من تجديد نفسه بالخبرات الجديدة باستمرار والا فانه يكون قد حكم على نفسه بالموت الخبرى الوشيك .

ولكى تكون جبهتك الداخلية الفكرية متينة فعليك بتحرى البساطة فى التفكير وعدم الانتحاء الى التعقيد . واعلم أن أعظم الفلاسفة هم الذين عشقوا البساطة الفكرية . انهم عمدوا الى القاء الضوء على أمور تبدو فى ظاهرها بسيطة ، بينما اعتبروها هم معقدة ، وذلك امعانا فى التبسيط ورد المركب الى بسائطه الاولى . واذا أنت تناولت أكثر العلوم تدقيقا فى التفكير الانسانى وهو علم المنطق ، اذن لوجدت أن قضاياه التى يعرض لها تنصب بصفة أساسية على كيفية تنظيم الفكر الانسانى تنظيما بسيطا على أساس من المفاهيم البسيطة والواضحة . وما الغموض الفكرى الا تركيبات ذهنية غير مفهومة وغير واضحة .

ولكن يجب عليك فى نفس الوقت أن تتجنب السطحية فى تناول الأمور . ذلك أن السطحية معناها التفاهة . من هنا فان تناولك لأى مشكلة أو لأى موضوع يجب أن يكون مبنياً على ما سبق أن تم اكتشافة بصدده . ويجب أن تبدأ من حيث انتهى اليه غيرك وألا تبدأ من الصفر دائما . والشخص السطحى يكون فى الغالب إمعة لا رأى له ، وذلك لأنه لا يوجد لديه رصيد خبرى فيما يعرض له من أمور . وحيث أن الحضارة لها سجل تستطيع الرجوع اليه متمثلا فى تاريخ الفكر الانسانى ، لذا فانه لكى نتساوق مع التيار الحضارى الراهن ، ولكى نكون من أبناء الجيل القائم متكيفين لواقعنا الاجتماعى المعاصر ، فعلينا أن نكون واقفين على آخر ما انتهى اليه المجتمع من مكتشفات ومعلومات بازاء الموضوعات التى نعرض لها . ويجب علينا ألا نسد آذاننا عما يقوله الاخرون ، كما يجب ألا نغمض أعيننا عن مشاهدة الأحداث والوقائع التى نراها بأعيننا وأن نجعل الوقائع المحسوسة أساسا أوليا للخبرات التى نبنى عليها أحكامنا . ويجب ألا نتشبه بالعلماء الذين كذبوا أعينهم وصدقوا ما كتبه أرسطو عندما قام جاليليو بالقاء ثقلين من فوق برج بيزا أمامهم وكان احد الجسمين أثقل

من الاخر فوصل الجسمان فى وقت واحد الى الأرض ، وكان ارسطو قد قرر أن الجسم الاثقل يصل اولا قبل الجسم الأخف وزناً . لكن العلماء استمسكوا بالسطحية والسذاجة والاتكالية على ما سبق أن قرره لهم فيلسوف خطير مثل ارسطو . والعالم الخليق بهذه الصفة هو الذى يستطيع أن يسبر أغوار الواقع وأن يبنى احكامه على اسس واقعية مكينة .

ومن المزالق التى يتردى فيها الكثيرون والتى تجعل منهم شخصيات واهنة لا أساس لها من المتانة الاصابة بالافكار الوسواسية والأفكار الثابتة التى تشل حركة تفكيرهم ، وتجعلهم غير قادرين على التحول من فكرة الى أخرى ، بل الركون الى بعض الأفكار المحدودة والالتفاف حولها بغير محاولة للانتقال الى الافكار الاخرى التى تترتب على الأفكار فى تسلسل ورودها الى الذهن . ولكأن الوسواسى هو شخص وقع فى اسار دوامة عقلية تلفه فى تيارها الدائرى المحدود بحيث تغوص به فى الأعماق ولا يستطيع أن يفلت من قبضتها ومن دورانها السريع والمغرق فى نفس الوقت .

ولا يكفى أن يكون فكرك خصبا بل يجب أيضا أن يستحيل الى شيء متبلور فى تعبير خارجى سواء بالكلمة المنطوقة أم بالكلمة المكتوبة أم بالرسم أم بأى وسيلة أخرى من وسائل التعبير . بيد أن هناك كثيراً من الناس لا يتمرسون بالتعبير . انهم يظلون فى حالة استقبال دائم طوال حياتهم الثقافية . انهم يستذكرون ما يقدم إليهم من معلومات ولا يحاول الواحد منهم أن يعيد صياغة ما يقوم بقراءته من جديد ولا يحاول أن يناقش الاخرين مستعينا بما اطلع عليه من آراء . وانك لتقابل بعض الناس الذين يعيدون على سمعك الكثير من العبارات المحفوظة ، فاذا تساءلت بينك وبين نفسك عما صاغوه هم من عبارات ، اذن لوجدت أنهم لم يتمرنوا على ذلك ، بل صبوا جل همهم – أو كل همهم واهتمامهم – على حفظ ما فى بطون الكتب إما حفظاً استظهارياً بحيث يصير الواحد منهم كشريط التسجيل ، واما أن الواحد منهم يحفظ عن غيره النقط والأفكار الرئيسية بغير محاولة من جانبه ان يضيف او أن يعدل أو أن يعيد صياغة الأفكار التى وردت الى ذهنه . وواضح أن الذى يستطيع أن يعبر عن ذات نفسه وأن يصيغ فكره من جديد هو الشخصية التى يمكن أن توسم بالقوة الداخلية وبالقدرة على الدفاع والمدافعة معاً .

استعن بالحكمة والاتزان الوجدانـي :

يجب علينا باديء ذى بدء أن نحدد ما نقصده من لفظ « حكمة » ولفظ « الاتزان الوجدانى » حتى يتسنى لنا بعد ذلك أن نحدد السمات والصفات التى نصف بها الشخص الحكيم المتمتع بالاتزان الوجدانى . إن ما نقصده بالحكمة هو القيام بالتقدير الدقيق والمناسب للموقف بجميع أوجهه وجوانبه قبل إصدار الحكم قولا أو كتابة أو بالتصرف . أما ما نعنيه بالاتزان الوجدانى فهو تقديم الانفعال المناسب للموقف بحيث لا يكون الانفعال المقدم أكثر مما يتطلبه الموقف ولا أقل من ذلك . فالشخص البليد فى إظهار انفعالاته يعتبر من هذه الزاوية غير متزن انفعاليا شأنه فى ذلك شأن الذى يقيم الدنيا ويقعدها لأسباب تافهة لا تستحق احتدام غضبه ولا تشبثه بالهياج الشديد الذى يبديه مما يؤكد أنه فاقد لمقومات الاتزان الانفعالى الوجدانى .

ولعلنا نكون قد سردنا فى أثناء عرضنا للتعريف بمفهومى الحكمة والاتزان الانفعالى بعض السمات أو الصفات التى تبدو فى سلوك الشخص الذى يستعين بهما فى حياته اليومية وفى علاقاته الاجتماعية . على أن هناك بعض السمات أو الصفات الأخرى التى تتأتى كنتيجة لازبة عن الصفات الرئيسية التى يختص بها الشخص الحكيم والمتزن انفعاليا ووجدانيا فى نفس الوقت . وأولى تلك السمات عدم تورط مثل ذلك الشخص فى تصرفات يؤاخذ عليها أو يندم على اقدامه عليها . ونضيف الى التصرفات بالطبع الكلام ينطق به الانسان أو يصوغة كلاما مدونا . ومما لا شك فيه أن الحكمة بالمفهوم الذى سقناه والاتزان الوجدانى كما عرفناه يحصنان الشخص ضد التسرع فى ابداء السلوك بجميع أطيافة ، وذلك لأن قدرته على الجام ما يرد الى ذهنه من أخيلة تتعلق بما سوف يقبل عليه تضمن له الجام الكثير جدا من تلك الأخيلة غير السليمة . ذلك أننا جميعا عندما نستثار نجد أن صورا ذهنية كثيرة ومتتالية ترد الى مخيلتنا تتعلق بما يمكن أن نقدم على إتيانه فى ذلك الموقف . لقد ترد الى مخيلتك صورة ذهنية تصور لك نفسك وأنت تشق صدر عدوك بسكين فترديه قتيلا . ولكن اذا كنت حكيما ومتزنا انفعاليا فانك سوف تسارع بمجرد ظهور تلك الصورة الذهنية الى مسرح مخيلتك بحيث تلجمها وتخمدها وهى فى مهدها . فقدرتك القمعية قوية بحيث تستطيع أن تراقب ما يدور بداخلك عن كثب وبسلطان وقدرة .

ولكى نكمل الصورة تخيل أنك تسير وحدك فى طريق مهجور فخرج عليك لص بيده سكين بينما كنت أنت مسلحا بمسدس سريع الطلقات ، وأنت المدرب على إطلاق الرصاص تدريباً جيداً . لقد فوجئت بهذا الموقف . اننا نسميك حكيما ومتزنا وجدانيا وانفعاليا اذا ما استطعت أن تلم شتات نفسك خلال لحظات وتسارع الى اخراج المسدس من جيبك وتوقف ذلك اللص عند حده وتجبره على تسليمك السكين ثم تقتاده إلى أقرب مركز من مراكز الشرطة . واذا بدا من اللص إصرار على مهاجمتك فقمت باطلاق الرصاص عليه فأصبته فى مقتل وأرديته فاقد النفس ، فلسوف نعتبرك فى تلك الحالة أيضا حكيما ومتزنا وجدانيا وانفعاليا ، ومع أنك قتلت إنساناً وقدمت بالفعل الى المحاكمة ، لكنك بالتأكيد سوف تستطيع أن تخرج من المحكمة مبرأ الساحة ، بينما ينظر اليك الجالسون فى المحكمة بنظرة تقدير كما سوف يثنى عليك القضاة لأنك كنت شجاعا واستطعت أن تدافع عن نفسك عندما كنت مهددا بالخطر من جانب ذلك الشقى الجبار .

ومن الطبيعى أنك فى المثال الأول اذا أقدمت على تنفيذ الصورةالذهنية التى وردت الى ذهنك بقتل خصمك فانك تجد أن الناس جميعا من حولك ينفضون عنك ويلومك أقرب الناس اليك كما أن القانون لا يسمح لك بالافلات من قبضته ، كما أنك أنت شخصيا كنت لتندم أشد الندم وتبكى بدل الدمع دما لأنك لم تستعن بالحكمة فى تقدير مقومات الموقف ، وقد تركت لنفسك العنان ، لم تتذرع بالاتزان الوجدانى . أما فى الموقف الثانى فانك تكون فى موقف عكس الموقف الأول على طول الخط انك اذن تلقى الثناء العاطر والاطراء الكثير على ما أبديت من فطنة وشجاعة وسرعة خاطر واقبال غير متوان على التصرف السديد . ناهيك عن احساسك الشديد بالرضى لأنك استطعت أن تنجو من موت مؤكد كان يتربص بك الدوائر .

أما الصفة الثانية التى يتصف بها الشخص الحكيم والمتزن وجدانياً فهى عدم التذبذب بين قطبى الحب والكراهية . فالشخص الأحمق المعوز الى الحكمة والاتزان الانفعالى الوجدانى يسارع الى الحب كما يسارع الى الكراهية . فبغير مقدمات أو أسباب وجيهة يقبل على أشخاص لا يكاد يعرفهم بالعناق والتقبيل ، كما أنه يمكن بعد أن يسمع شيئا ممضا من نفس أولئك الأشخاص فانك تجده يقبل عليهم بالشتائم

أو حتى بالضرب والاهانات التى لا يمكن أن تكال الا لعدو لدود . ومن الطبيعى أن يضرب أولئك الأشخاص كفاً بأخرى وهم فى دهشة من ذلك القلب الذى يشبه بندول الساعة الذى تجده فى لحظة جهة اليمين ثم تفتأ تجده فى جهة اليسار فى لحظة تالية .

واذا أردت أن تكون متذرعا بالحكمة ومتسلحا بالاتزان الوجدانى الانفعالى فعليك بحماية نفسك من ايحاءات الاخرين . تستطيع أن تعطى أذنك لغيرك يقول فيها ما يشاء ضد الاخرين أو لصالحهم ، ولكن يجب عليك أن تغلف نفسك بعازل منيع يحول بينك وبين الانسياق وراء ما يقوله لك الناس عن بعضهم بعضا سواء بالخير أم بالشر . يجب أن تبقى الزمام بين يديك ، ولا تعطى فرصة لأحد لكى يسيطر على عواطفك . اسمع الوشاة كيفما يريدون أن يتحدثوا اليك ، وأصغ السمع الى من يريد تقريظ غيرك سواء كان باعثهم فى ذلك قضاء مصلحة أم كان لوجه الله . المهم ألا تنساق وراء ما يقال . لا تصدق الا نفسك بالتجربة والتعامل ولا تجعل كلام غيرك نقطة بداية فى التعامل مع أولئك الناس الذين دار حولهم القيل والقال ، بل اجعل نقطة البداية دائما صفحة بيضاء يكتب عليها من تتعامل معه بنفسك ما يريده وما يصدر عنه بارادته أو بغير إرادته بنفسه وذلك بما يتصرف به أمامك . وعندئذ تستطيع أن تصدر حكمك ، وهو بلا شك سيكون حكما واقعيا غير متلبس بخبرات الاخرين أو باهوائهم وميولهم الشخصية .

ويسير جنبا لجنب مع هذا عدم تسرعك - اذا كنت ستتذرع بالحكمة والاتزان الوجدانى - فى اتخاذ القرارات بالموافقة أو بالرفض على شيء الا اذا تيقنت من أنك قد ألممت بجميع أطرافة وفهمته على جهته الصحيحة . بيد أن هذا لا ينطبق الا بازاء الموضوعات التى تستطيع أن تلم بها بالفعل . فبالنسبة لك اذا تعرضت - لا قدر الله - لمرض أرقدك بالفراش ، وجاءك الطبيب لعيادتك ولم يكن لك فى الطب باع ، فعندئذ يجب أن ترضخ لأوامر ومشورة طبيبك بغير أن تتفلسف عايه وبغير أن تغير من العقاقير التى وصفها لك . فان كنت تشك فى قدرته على علاجك فبمكنتك أن تستبدل به طبيبا آخر ، ولكن حذار من أن تطبق القاعدة التى ذكرناها هنا بازاء هذه المسألة وغيرها مما لا تستطيع الوقوف عليه بدقة وحصافة .

بالنسبة للأمور اليومية وبخاصة ما يتعلق بالمسائل الاجتماعية فيجب أن تجيل بصيرتك فيها وأن تفهمها كما يجب أن تفهم بحيث يأتى حكمك بازاء كل مسألة منها غير زائغ عن الخط السليم .

ومن الحكمة والاتزان الوجدانى الانفعالى عدم التسرع فى قطع العلاقة مع شخص ممن تربطك به وشائج متينة أو علاقات اجتماعية من الدرجة الأولى . لا تقطع علاقة قائمة قطعا تاما الا اذا تأكد لك أن ذلك الشخص الذى تقطع معه العلاقة لا يصلح للعشرة بأى حال ، وأن قدرتك على التواؤم معه غير متوافرة على الاطلاق . والواقع أننا جميعا ننظر باستخفاف الى أولئك الناس الذين يقطعون ما كان قائما بينهم وبين أعز أحبابهم من صلات لمجرد هفوة صدرت عنهم أو لسوء تفسير من جانبهم لما صدر عن أولئك الاحباب بتجاههم . عليك اذن أن تتذرع بالحكمة وطول الأناة والتشبث بالاتزان الوجدانى بازاء جميع الناس أصدقاء كانوا أم أعداء حتى تحتل بذلك مكانة مرموقة بينهم جميعا .

ومن الحكمة والاتزان الوجدانى أيضا عدم رفض مبدأ التسوية فى المسائل التى يمكن أن تسوى . وعلى عكس ذلك أيضا عدم قبول مبدأ التسوية بصدد المسائل التى لا تقبل الوصول بازائها الى تسويات . الواجب عليك أن تميز بين المسائل التى تقبل التسوية وبين المسائل التى لا تقبل أى تسوية . وهنا نذكرك بنوعين من العداء كنا قد عرضنا لهما قبلا فى طيات هذا الكتاب : عداء موضوعى يمكن عمل بعض التنازلات بازائه ، وموضوعات لا يمكن عمل تنازلات على الاطلاق بازائها . فاذا كان النزاع حول قطعة أرض فمن الممكن التوصل الى تسوية مع العدو بازائها وذلك لأن من الممكن اقتسامها أو تقدير ثمنها بحيث يخرج الطرفان أو الاطراف المتنازعة من حلبة الخلاف وهم راضون قانعون بما أحرزوه من غنم وغير ساخطين لما أصابهم من غرم . ولكن اذا كانت المشكلة التى يقوم بازائها الخلاف تتعلق بفتاة يريد شابان الزواج بها . فان موضوع الخلاف اذن لا يقبل القسمة . فاما أن تتزوج الفتاة واما أن تشيح بوجهك عنها . فماذا يكون موقفك بازائها وانت تعلم أنها تحبك ولا تحب خصمك وقد سبق أن تعاهدتما على الزواج ؟ انك اذا تنازلت عن الفتاة للخصم ، فان هذا سوف لا يعد كرم أخلاق منك أو حكمة أو اتزانا وجدانيا ، بل يعتبر

فى نظر الفتاة وغيرها من أصدقائك خسة وجبنا وخرقا ليس بعده خرق . فموضوع النزاع هنا لا يقبل التنازل ولا يكون عليك اذا كنت حكيما ومتزنا وجدانيا الا أن تتشبث بحبك وأن تدافع عن حب من سلمت قلبها وديعة بين يديك .

ونشير أخيرا الى خصيصة يتسم بها الحكيم المتزن وجدانيا وانفعاليا وهى التوقيت المناسب للكلمة تقال أو تكتب أو للتصرف يتخذ . إنك فى كثير من المواقف تشعر أن الوقت أو بتعبير أصح اللحظة قد مرت ، وهى اللحظة التى كان ينبغى أن تفوه فيها بالكلمة أو تكتب فيها العبارة أو تعبر فيها بتصرف معين . وقد يكون من الحكمة أيضا التزام الصمت المطبق أو الامتناع عن اتخاذ أى تصرف من أى نوع . انك عندما تفوتك الفرصة ويفلت منك التوقيت المناسب لما يجب أن تضطلع به أو ما يجب أن تمتنع عن اتخاذه من مواقف ، فانك تحس عندئذ بأنك غير حكيم بالقدر الكافى للموقف أو أنه قد فاتك القطار ، أعنى قطار التصرفات السديدة ولا يكون عليك الا أن تمتطى دابة عرجاء ليس من المضمون أن تصل بك الى هدفك بسهولة وفى الموعد المحدد . ولكن تسلحك بالحكمة وتذرعك بالاتزان الوجدانى سوف يجعل منك شخصية قادرة على تحديد اللحظة المناسبة للكلام أو العمل ، أو السكوت وضبط النفس عن التصرف .

ولعلنا نتساءل فى نهاية المطاف : كيف نكتسب الحكمة والاتزان الوجدانى الانفعالى ؟ نرى لتحقيق ذلك أولا – توسيع نطاق المعرفة فى هذه الناحية ، وذلك بالاطلاع على ما دونه الحكماء والفلاسفة من كتب بهذا الصدد . ونستطيع أن نسمى تلك الكتب بكتب الاتجاهات وذلك لأنها لا تقتصر على مدك بالمعلومات بل إنها تؤثر فى شخصيتك بما تثيره فى وجدانك من رغبة فى تغيير نمط سلوكك الذى اعتدت عليه وتمرست به فى علاقاتك بالناس . ثانيا – تحديد الأخطاء التى دأبت على الوقوع فيها واعادة صياغة الموقف الذى حدث فيه الخطأ من جديد فى ذهنك كما لو أن الموقف يقع مرة أخرى من جديد . ثالثا – التسلح بفلسفة واضحة المعالم الاجتماعية وعدم الركون فى ذلك الى المصادفة والهوى الشخصى أو الخضوع لما يمليه الموقف . رابعا – التعلم من أخطاء الاخرين فى المواقف المختلفة كما لو أن أخطاءهم التى وقعوا فيها كانت صادرة عنك مع رسم طريقة التصرف السليم .

خامسا – الاستمرار فى النمو النفسى والاجتماعى . ذلك أن الامتناع عن اكتساب الخبرات النفسية والاجتماعية الجديدة يجعلنا عرضة لاخطاء اكثر بل ولفقدان ما كنا نتمتع به من حكمة وحصافة فى المواقف المتباينة . وشاهد ذلك ما تلاحظه فى أناس كنت تصفهم بالحكمة ذات يوم ولكنك تلاحظ أن تصرفاتهم الراهنة لا تتسم بالحكمة أو الاتزان من قريب أو من بعيد . أخيرا – لا تنزو عن الناس وفى نفس الوقت لا تدمن فى العلاقات الاجتماعية . فالاختلاط بالناس كتناول الطعام : الحرمان من تناوله بالقدر الكافى ضار والافراط فى تناوله ضار أيضا .

الكــلام وثروتــك اللغوية :

لعل من أهم المقومات التى يمكن إن تقاس الشخصية فى ضوئها – إن لم يكن أهم مقوم على الاطلاق – ما يتمتع به الشخص من قدرة على الابانة والافصاح . ذلك أن الانسان خلافا لسائر الكائنات الحية يستطيع أن يعبر عن مكنون نفسه بأداة معقدة وليس بمجرد ايماءات أو أصوات انفعالية . والانسان خلافا لجميع الكائنات الحية – يتباين عن سواه من أناسى فى اللغات التى يستعين بها أداة للاتصال ، بل ان المتحدثين بلغة واحدة يتباينون فيما بينهم بتباين المناطق وتباين الثقافة وتباين العمر بل ويتباينون فيما بينهم بتباين الجنس (ذكر أو أنثى) . فاللغة عند الانسان أداة خصبة كأكثر ما تكون الخصوبة والمرونة والتطويع . ونستطيع أن نقول بغير مبالغة إن ثمة توازنا بين النمو العقلى لدى الفرد أو لدى الجماعة وبين النمو اللغوى . وهناك من علماء النفس من يعتمدون فى قياسهم للذكاء عند الطفل على عدد الكلمات التى يتضمنها كلامه . فكلما كانت المفردات اللغوية التى يتضمنها كلام الطفل أكثر عددا كان ذكاؤه أكثر ارتفاعا من تربه الذى لم يحظ الا بعدد أقل من الألفاظ فى معجمه الكلامى . وطبيعى أن أولئك العلماء يأخذون فى اعتبارهم أيضا مدى قدرة الطفل على استخدام الكلمة الواحدة فى معان متباينة ومدى قدرته على استخدام الكلمة فى مكانها اذ أن ذلك يدل على أنه مدرك لمعناها بدقة وأنه جدير بأن يستخدم ما تعلمه من معرفة بوسائل افصاحية مكينة .

واللغة لا تقيس مستوى الذكاء فحسب ، بل انها تقيس الثقافة العامة التى تتمتع بها الشخصية بل وأكثر من هذا فانها يمكن أن تحدد نوع الثقافة التى تلقاها الشخص

أو التخصص الذى كرس له جهده وحياته . ومن علماء الاجتماع من يزعمون أن لكل فئة من الفئات المهنية والحرفية لهجة خاصة بها تختلف كثيرا أو قليلا عن اللهجات التى تتذرع بها الفئات المهنية والحرفية الأخرى . ولكل أصحاب حرفة لغة خاصة بهم ومصطلحات يختصون بها لدرجة ان الواقعين خارج نطاقها لا يستطيعون فهم ما يتعاملون به من مصطلحات . وللصم والبكم لغة خاصة بهم لا يعرفها الا من يتعمد تعلمها وأيضا للعميان لغة مكتوبة يقرؤنها بأصابعهم حيث تحل حاسة اللمس لديهم محل حاسة البصر . وللطيارين لغة يتحدثون بها بالاشارات تتضمن مصطلحات خاصة بالطيران ، كما أن المشتغلين بالتلغراف واللاسلكى يستخدمون لغة خاصة ذات مصطلحات معينة لا يعرفها غيرهم . ومن الممكن أن نعتبر أيضا ان الاختزال لغة مكتوبة لا يعرفها الا المتمرس بذلك الفن . ونستطيع على نفس النحو أن نقول أن المتمرس بالالة الكاتبة الذى يستطيع ان يعبر عن فكره عليها مباشرة بطريقة اللمس يجعل من أصابعه أداة لغوية يعبر بها عما يدور بخلده من أفكار أو مشاعر .

وتنم اللغة أيضا على الأخلاق والقيم والمشاعر . وهناك الكثير من الألفاظ تعد مستهجنة اذا ما صافحت آذان بعض الناس بينما تعد عادية اذا ما تداولها أشخاص آخرون من بيئات أخرى . واذا كانت اللغة التى يستخدمها الشخص فى الحديث ذات صلة وثيقة بالأخلاق ، فانها ترتبط ارتباطا وثيقا ايضا بالدين . فمن الألفاظ ما يعتبر استخدامة خطيئة فى بعض الاديان بينما يعتبر حلالا فى أديان أخرى . والمتدينون يميلون الى استخدام عبارات معينة لا يستخدمها غير المتدينين أو الملحدون .

ويجب أن نميز بين القدرة على النطق السليم وبين الحصيلة اللغوية التى يتمتع بها الشخص . وهناك كثير من الناس على جانب كبير من الملاسنة ، ولكنهم لا يكونون مع ذلك على جانب كبير من الثروة اللغوية ولا يعتبرون مع ذلك على جانب كبير من النمو اللغوى . ونستطيع فى الواقع أن نقرر أن اللغة تتضمن جانبين أساسيين : جانب الحصيلة اللغوية ، أعنى المفردات التى تتضمنها لغة الشخص بحيث تكون مفاهيمها واضحة متمايزة فى ذهنه ، وجانب الملاسنة أعنى القدرة على استخدام الحصيلة اللغوية التى حازها فى سياقات متباينة وبقصد تحقيق أهداف معينة فى العلاقات الاجتماعية التى تقوم بينه وبين غيره من أشخاص .

ونستطيع فى الواقع أن نقف على ما نزعمه من وجود تواز بين الفكر واللغة من جهة ثم بين اللغة والوجدان من جهة أخرى . فكلما ارتقى الفكر ارتقت اللغة ، وأيضا كلما ارتقت اللغة ارتقى الفكر . وهنا نشترط فى تعلم اللغة أن تنصب على ما يتضمنه الكلام من معان بل وتنصب على طرائق استخدام الكلام الذى يتم اكتسابه فى سياقاته المتباينة . واذا نحن اعترفنا بأن علم المنطق هو علم التفكير ، فاننا من جهة أخرى نجد أنه العلم يتناول التفكير فى سياق لغوى لأنه مهما كان التفكير مجردا فلا بد أنه يكون متلبسا باللغة . وأكثر من هذا فان علم النحو أيضا يرتبط ارتباطا مباشرا بالفكر . فأبسط القواعد النحوية فى اللغة العربية وهى قاعدة رفع الفاعل ونصب المفعول به تجعل المعنى متباينا فى حالة الاستخدامات المتباينة . فاذا قلت « عض الولدَ الكلبُ » بنصب الولد وضم الكلب فيكون المعنى أن الكلب هو الذى عض الولد . أما اذا قلت « عض الولدُ الكلبَ » فيكون الولد هو الذى عض الكلب .

والصلة بين اللغة وبين الوجدان ظاهرة فى جميع الكلام ، ولكنها أظهر ما يكون فى الشعر والنثر الأدبى وفى التضرعات الدينية والاحاديث الدينية التى تخاطب الوجدان أكثر من مخاطبتها للعقل . والواقع أنه كلما كان الشخص أكثر تكاملا فى الناحية الوجدانية كان أكثر قدرة على سوق كلامه بتجاه الأهداف التى يرنو اليها . وحتى الشاعر لا يستطيع أن ينظم الشعر الحقيق بهذه التسمية وهو فى أوج الانفعال ، بل يبدأ فى النظم بعد أن يخرج من الانفعال بحيث يرى نفسه المنفعلة كموضوع خاضع للادراك الفنى من جانبه . ومن المعلوم أن الشخص السوى عندما يخضع لانفعال شديد فانه يصير غير قادر على الابانة . واذا كان هذا هو حال الشخص السوى وهو خاضع للانفعال الشديد فما بالك بالمجنون أو بمن يقع تحت وطأة مرض نفسى يكون قد الم به فيضطرب وجدانه . انه يصير عاجزا عن الافصاح عما يدور بخلده من أفكار ويأتى كلامه مفككا لا يربطه رابط مكين .

وبالنسبة للغة الواحدة فانك تجد بها أكثر من جانب . وهناك من المثقفين من استطاع أن يمرن نفسه على الاطلاع على أمهات كتب الأدب بغير أن يمرن نفسه على الابانة أو حتى تقليد ما يقوم بقراءته . فتجده عاجزا عن الاتيان بشىء قريب

أو بعيد عما قرأه وفهمه . ومن الناس من يستطيع أن يبين عن أفكاره بالكلام المنطوق فيأتى حديثه بليغا قويا ، بينما تجده لا يكاد يستطيع الابانة عن افكاره بالقلم . وكثير من الخطباء أو المحاضرين يستطيعون التعبير عن انفسهم فى مواقف شفوية ولكنهم لا يعتبرون ضمن الكتاب المجيدين . وأكثر من هذا فانك تجد أولئك الذين اعتادوا التعبير عن أفكارهم باللهجة العامية لا يتمكنون من سوق أفكارهم فى لغة فصيحة مع أنهم لا يقرأون الكتب باللغة العامية بل باللغة الفصحى ، ولكنهم اعتادوا على التعبير لمن يسمعونهم باللهجة العامية دون اللغة الفصحى . وشاهد ذلك ما تلاحظة فى الغالبية العظمى من المدرسين . انهم يشرحون الدروس بالحجرات الدراسية باللغة العامية أو بتعبير أصح بلغة تمتزج فيها العامية بالفصحى . فاذا ما وقفوا فى مشهد عام يحتم عليهم الخطابة بالفصحى ، فانهم يعجزون عن النهوض بهذه المهمة ويتركون المجال لسواهم ممن مرنوا على استخدام الفصحى فى الابانة عن أفكارهم ومشاعرهم .

وهناك فى الواقع مهارات لغوية متعددة تظهر فى الكلام تسمعه من المتحدث . فهناك من الأشخاص المتحدثين من يميلون الى تقديم القضية ثم البرهنة على صحتها ودحض القضية المضادة لها ، بينما تجد البعض الآخر من المتحدثين من يميلون الى سرد الاحداث التى وقعت أمامهم أو التى قاموا بقراءتهابصبغة جدية تميل إلى أن تكون صبغة عابسة ، بينما تجد متحدثين آخرين ينحون منحى فكاهيا باسما فيما يسوقونه من أفكار وخواطر ، لدرجة انهم حتى فى أحاديثهم الجادة لا يحرمون المستمعين اليهم من دعابة يبتسمون لها أو يضحكون بصوت مرتفع منها . ومعنى هذا أن كل واحد من المتكلمين يكون قد استبطن حالة وجدانية معينة يقدم حديثه على أساسها حيث تشكل حالته الوجدانية خلفية يقدم عليها كلامه .

ويختلف الناس بعضهم عن بعض فى مدى قدرتهم على مساعدة كلامهم المنطوق بالاشارات والملامح والايماءات مما يكسب لغتهم قوة خاصة بالاضافة الى القوة التى تستمدها لغتهم من التحكم فى الصوت واعطاء كل معنى الصوت المناسب له . ونستطيع أن نقول إن اللغة المنطوقة تختلف من شخص لاخر فى ضوء ما يصاحبها من عوامل مساعدة . فهناك مقومات ثانوية مصاحبة للغة المنطوقة ، كما أن الجاذبية

العامة للشخصية وقدرتها على استثارة اهتمام المستمع لجذبه الى ما تقول يجعل للغة وضعا خاصا أو يجعل منها سلاحا قويا للغاية فى مكنة صاحبها .

ويختلف الأشخاص بعضهم عن بعض فيما يتعلق بالقدرة على جذب المستمع وذلك باختيار الموضوعات التى يتناولها الواحد منهم للحديث فيها . وهناك من المتحدثين من يعرف مواطن الاهتمام التى تستثير الناس جميعا فيطرقها ويبدأ بها حديثه أو يطعمه بها . كما أن لدى بعض المتحدثين قدرة خاصة على معرفة سيكلوجية من يتحدثون معه ، فيدقون باب اهتمامه ويتناولون الجوانب التى تهمه دون الجوانب التى لا يكترث بها أو التى تبعث السأم فى نفسه . والمتحدثون اللبقون يعرفون ما يخدش حياء المرأة أو ينفرها فيتجنبون التحدث فيه الى النساء ، ويعلمون ما يستهوى الطفل فيتحدثون فيه الى الأطفال وما يعزف بهم عن مواصلة الاصغاء فيتحاشونه ، ويعرفون ما يستثير رغبة كل شخص ممن يتحدثون اليه فيطرقون الموضوعات التى تهمه أو تجذب انتباهه بينما يعزفون عن الموضوعات التى تضايقه أو تثير اشمئزازه أو توجساته .

واللغة لدى الشخص لا تستمر كما هى بل تتطور فى لسانه وعلى قلمه اذا كان من الكتاب ولا نعنى بالتطور التقدم فحسب ، بل نعنى كلا من التقدم والتأخر على السواء . فثمة زيادة تحدث فى بعض المفردات الجديدة التى لم يكن الشخص يستخدمها قبلا كما أن ثمة تآكلاً يقع لبعض الكلمات مما ينتهى الى فقدانها من حديث الشخص أو من كتاباته . ولكأن المفرادات اللغوية عند الانسان بمثابة كائنات حية تولد وتموت وبعضها يصاب بالمرض وأخرى تتمتع بالصحة والعافية . على أن بعض الكلمات تسعمر قائمة فى لغة الشخص لا تأفل ولا تضمحل بل تبقى زاهرة قوية ومتماسكة فى نسيجه اللغوى . وهناك بعض اللوازم التى تسيطر على لغة الشخص . وبعض تلك اللوازم يكون سببا فى تمايز لغته ومنحه ميزات معينة بين أقرانه ، كما أن بعض اللوازم اللغوية تكون مجلبة للاشمئزاز يصيب المستمعين أو القراء ، وبعض الاشخاص يلتفتون الى لغة حديثهم والى لغة كتابتهم فيعمدون الى غربلتها وتطعيمها بالجديد باستمرار ، بينما لا يعبأ آخرون بما يقولون ولا بما يكتبون فتأتى لغتهم خبط عشواء أو تأتى رتيبة على الأذن وتحت مرأى العينين . وما نؤكده هو أن اللغة بحاجة

ماسة الى الرعاية المستمرة من جانب الشخص حتى تظل رائعة قوية ومتماسكة البنيان ومعبرة عما يقصد اليه الشخص من معان أو مشاعر أو أهداف عملية .

ولسنا نشك لحظة واحدة فى أن اللغة تعد فى ظل الحضارة الانسانية مصدرا هائلا من مصادر القوة وأن الانسان الذى يمتلك ناصية لغة أو لغات إنما يكون قادرا على التوافق الاجتماعى بدرجة هائلة ، بل ويكون له حظ النجاح فى الحياة وفى شق طريق التفوق فى المستقبل أكثر بكثير من الشخص المفتقر الى الثروة اللغوية . على أنه كلما كانت اللغة مشفوعة بالمعرفة الواسعة والدقيقة فانها تكون لغة حية فى لسان وقلم الشخص . أما من يتعلم القوالب اللغوية لذاتها بغير مضمون معرفى يسوقها فيه فانه يكون قد حصل على المظهر دون الجوهر ، ويكون قد اجتزأ بالأداة بغير أن يكون قادرا على تطويعها لمصالحه وأهدافه .

قدرتك على التوافق الاجتماعى :

التوافق الاجتماعى هو قدرة الفرد على تكييف سلوكه للمتطلبات الاجتماعية السائدة بالمجتمع الذى ينخرط فى إطاره . والواقع أن هناك عدة متغيرات فى موقف الفرد بازاء المجتمع . فثمة الفرد بمتغيراته المتباينة وثمة المجتمع من جهة أخرى بمتغيراته الأخرى . فالفرد منذ نعومة الأظفار يكون عليه أن يسلك فى أطوار متتالية من التغيرات النمائية وبالتالى يتحتم انخراطه فى مجتمعات تناسبه من حيث السن ومن حيث المكانة الاجتماعية . فعلى الطفل الصغير فى بيته وبين أفراد أسرته أن يحقق توافقا اجتماعيا بينه وبين ذلك الاطار الاجتماعى المتمثل فى الأسرة . وطبيعى أن الطفل الوحيد يختلف عن الطفل الذى له أخوة عديدون من حيث نوع التوافق الذى عليه أن يحققه . والولد يختلف عن البنت فى هذا الصدد أيضا . والطفل الذى نشأ بين أحضان والديه يختلف من حيث وسائل التوافق الاجتماعى عن الطفل الذى نشأ تحت رعاية زوجة أبيه أو تحت وصاية زوج أمه . وهكذا نجد أن ظروفا كثيرة جدا ومتنوعة يكون على كل طفل أن يتوافق معها وهى ظروف متباينة بعضها عن بعض أشد التباين ولا يمكن حصرها بالوصف أو بالتصنيف .

وبعد التحاق الطفل بالمدرسة لأول مرة فانه يجد نفسه فى بيئة جديدة أرحب من البيئة الأسرية الضيقة التى ولد بها وشب عن الطوق فيها ، وهى أيضا بيئة

مشحونة بالمشكلات الاجتماعية التى تنشأ بينه وبين أقرانه من جهة وبينه وبين المدرسين والمدرسة بوجه عام من جهة أخرى . ويكون على التلميذ أن يتوافق أخلاقيا ودراسيا فى تلك البيئة المدرسية اذ يقاس مدى توافقه الاجتماعى فى ضوء مدى قدرته على احراز الرضى عن أخلاقه من جانب زملائه ومن جانب الكبار من حوله ثم نجاحه فى تحصيل الدروس والتقدم فى ركب الدراسة .

ومن الناحية البيولوجية فى علاقتها بالمسائل الاجتماعية نجد أن الانسان منذ طفولته يكون مطالبا بسلسلة من التوافقات الاجتماعية . فعليه أن يفطم بعد أن تنتهى فترة الرضاعة كما يجب أن يلتزم بآداب معينة تتعلق بتناول الطعام وبالمضغ وغسل اليدين قبل وبعد الأكل ثم عليه أن يراعى حقوق الاخرين فى الطعام الموضوع على المائدة وألا يفضل نفسه عن سواه وأن يرتدى ملابسه بطريقة معينه وأن يهتم بنظافة نفسه وبالنظام/يسود أركان حجرته وكراساته وكتبه وأدواته . وعليه بعد أن يكبر أن يتوافق جنسيا مع الجنس الآخر . فلا بد أن يراعى أخلاق مجتمعه وقيمه فى المسائل الجنسية وألا يجرى وراء غريزته ينهل اللذة أينما كانت بغير توجيه وبغير فرض للقيود على نفسه فيما يحل له وفيما يحرم عليه . وحتى فى الزواج يجب أن يكون اختياره مرهونا بالمطالب والقيود الاجتماعية والدينية التى يقرها المجتمع الذى ينتسب اليه ويعيش فى ظله .

واذا كان على الفرد أن يحقق التوافق الاجتماعى بينه وبين المجتمع الذى ينشأ فى رحابه والذى يتعامل معه ، فان ذلك التوافق يجب أن يلبى حاجات المجتمع والمتطلبات التى يفرضها على الفرد . فالمجتمع الذى يفرض على الشرطى الوقوف فى نفس المكان لتنظيم المرور بغير أن يجلس أو بغير أن يتحرك الى أية جهة غير الجهة التى يطلب اليه الوقوف فيها إنما يطلب فى نفس الوقت من الشخص الذى يرغب فى الامتهان بمهنة شرطى المرور أن يكيف من سلوكه بحيث يكون قادرا على الوقوف مدة طويلة بغير أن يركن الى الجلوس أو الاسترخاء . فاذا كان الشخص المتقدم للعمل كشرطى من أولئك الذين يفضلون الجلوس على الوقوف ، فان عليه اذن وهذا هو حال الوظيفة التى يرغب فى الالتحاق بها – أن يبدأ فى تمرين نفسه على الوقوف بحيث يستطيع تلبية متطلبات الوظيفة الجديدة . فاذا فشل فى ذلك فيكون عليه أن يعزف عن هذه

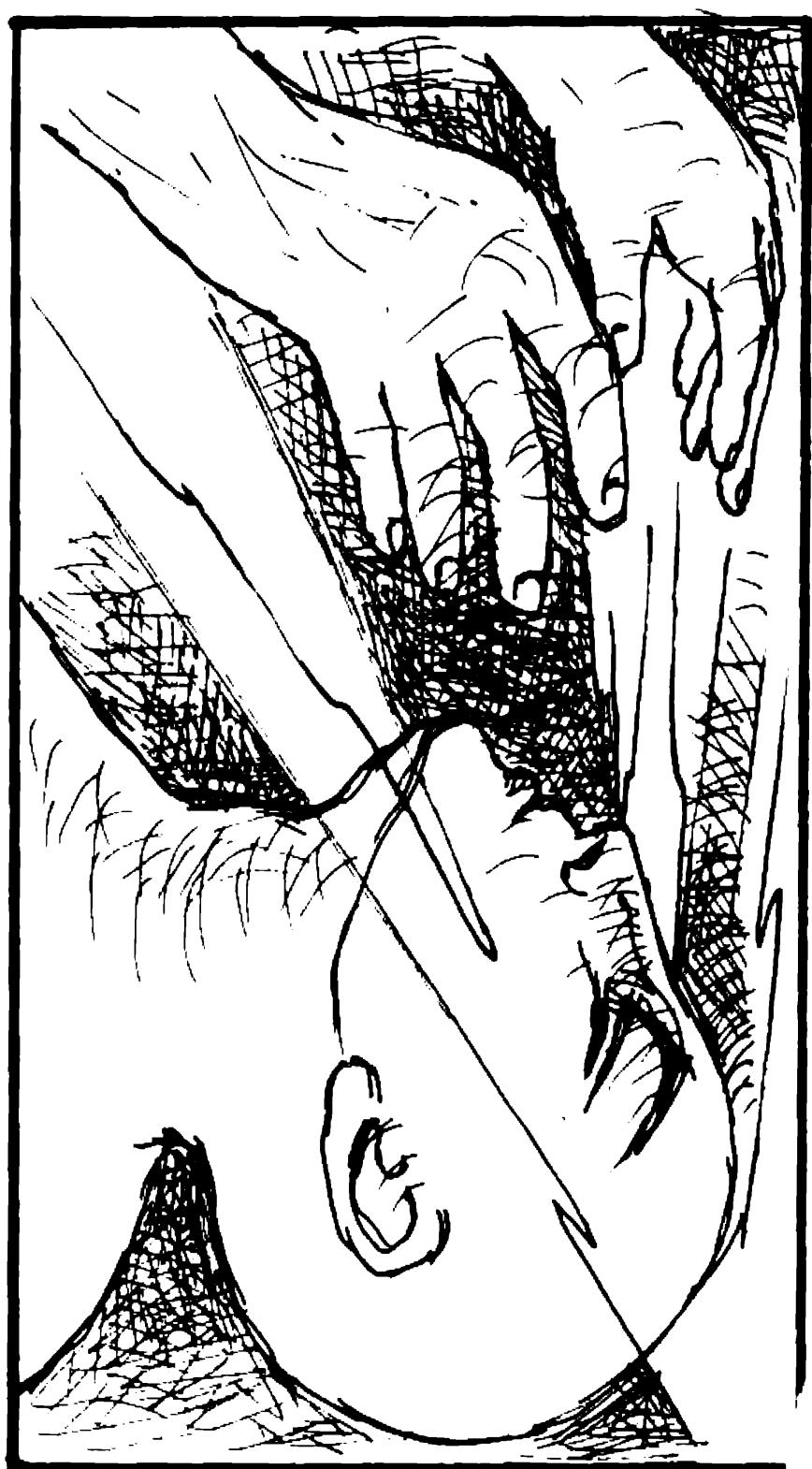
الوظيفة وان يبحث لنفسه عن وظيفة تتفق مع امكانياته التوافقية لا يكون من متطلباتها الوقوف المستمر لساعات متتالية .

وعندما يقبل أحد الشبان أو احدى الشابات على الزواج ، فلا بد من التلبس بصيغ سلوكية معينة تناسب الوضع الاجتماعي الجديد الذي ينخرط فيه الواحد منهما فيعدل من عاداته التي تمرس بها ونظم حياته وفقها . فالوضع الاجتماعي الجديد هو الذي يحمل الشخص على تغيير سلوكه وتعديل ما سبق أن تمرس به من طرائق معيشية معينة بحيث يستبدل بها طرقا معيشية جديدة لم يكن له سابق عهد بها .

والشخص الغني اذا ما أصيب بكارثة مالية فلا بد له من أن يغير نمط حياته الذي كان يحتم عليه الانفاق ببذخ في كثير من أوجه الانفاق ، بل لقد يضطر ذلك الشخص الى تغيير أصدقائه ومعارفه فينزوي عن أصدقائه ومعارفه القدامى ويحل محلهم أصدقاء ومعارف جددا يتناسبون مع الأوضاع الاقتصادية الجديدة التي انتهى اليها . ونفس الشيء يحدث بالنسبة للشخص الذي نزلت عليه ثروة طائلة مفاجئة كأن يكون قد ورثها عن عم أو خال كدس الاموال لكي يوجهها القدر الى ذلك الشخص الذي فتح عينيه فجأة فوجد أنه يمتلك الأراضي والعمارات والضياع ، ان مثل ذلك الشخص يكون عليه أن يتواءم مع أوضاعه الاقتصادية والاجتماعية الجديدة التي آل اليها ، فيضطر الى تغيير عاداته السلوكية التي دأب على التمرس بها والضرب في اثرها ، بل والى تبديل أصدقائه ومعارفه كما أنه يضطر الى الوقوف على حقائق مالية لم يكن يخطر بباله أنها تهمه قبل أن تنزل عليه الثروة المفاجئة ، ولكنه يجدها اليوم كأهم ما تكون الحقائق لانسان في مثل مكانته ومسئولياته المالية .

والواقع أن هناك نوعين من التوافق الخائب : نقص التوافق الاجتماعي وسوء التوافق الاجتماعي . فالشخص الذي يهاجر من القرية الى المدينة والذي اعتاد معيشة القرية غالبا ما لا ينجح في تحقيق التوافق الاجتماعي لدى نزوحه الى المدينة فيجد نفسه عاجزا عن مماشاة أهل المدينة في عاداتهم انسلوكية ، بل انه لا يستطيع أن يتواءم مع طرق معيشة المدينة . ونفس الشيء بالنسبة للطالب الجامعي الذي نشأ وترعرع في أحضان القاهرة أو الاسكندرية وبعد التخرج يجد نفسه وقد عين في

احدى القرى النائية . انه كثيراً - أو فى الغالب - ما يعجز عن تحقيق التوافق الاجتماعى بين ما تشربه من قيم فى المدينة وبين قيم القرية . لقد يأتى من ألوان السلوك التى يرى أنها عادية ولكنها لا ترضى اهل القرية فينقمون عليه أو ينبذونه . ولكن بعد أن يظل ذلك الشخص فى القرية فانه قد يحقق التوافق الاجتماعى بينه وبين البيئة الجديدة ، ولكنه قد لا ينجح فى ذلك فيظل فى منأى عن أهل القرية سواء من حيث العلاقات الظاهرية ام من حيث العلاقات الوجدانية .

ومن جهة أخرى فان هناك ما يسمى بسوء التوافق الاجتماعى . فكثير من اللصوص أرادوا أن يجاروا أصدقاءهم ومعارفهم بأن يعوضوا انفسهم عما خسروه فى مجريات حياتهم وعن فشلهم فى الدراسة ، فوجدوا أمامهم طريقا مختصرا سهلا هو الاستيلاء على أموال الآخرين . ونفس الشىء يقال بازاء الموظف المرتشى أو الصراف المختلس وبازاء من يعاقر الخمر هربا من مشكلاته العاطفية أو الاقتصادية ، أو المدرس الذى يستخدم منتهى القسوة مع التلاميذ فينهال عليهم ضربا طلباً للتوافق لمهنة التدريس التى لم يجعل لها فى ضوء استعداداته وميوله الحقيقية .

ولعلنا بعد هذا نتساءل عن الوسائل التى تستطيع بواسطتها أن تحقق التوافق الاجتماعى فى حياتك وفى علاقاتك بالاخرين فى المجتمع الذى تعيش فى رحابه . فنجد أولا - أن من الواجب عليك أن تدرك واقع شخصيتك ادراكا واضحا جليا . وهنا نذكر لسقراط نصيحته الشهيرة « اعرف نفسك » ذلك أن نقطة البداية فى الحياة الطيبة سواء من جانب الشخص بتجاه نفسه أم بتجاه غيره من الناس هى معرفة الذات والوقوف على الامكانيات الحقيقية التى أهل بها . فهناك من الناس من يخدعون أنفسهم فيظنون فى أنفسهم قدرات ليست لديهم فى حقيقة الامر ، بينما هناك من جهة أخرى أشخاص يقللون من شأن أنفسهم ويضعون امكانياتهم ومواهبهم فى مكان دنىء مع أن واقعهم وحقيقة أمرهم غير ذلك اذ يكونون قد منحوا مواهب رفيعة سنية تؤهلهم - اذا ما قاموا باستثمارها - للتقدم فى معارج الرقى . ثانيا - الوقوف على متطلبات البيئة الاجتماعية التى يعيش الشخص فى ظلها أو يتعامل معها . والواقع أن التعرف على البيئة الاجتماعية له جانبان : جانب معرفى مكتسب وجانب فطرى حدسى . فثمة أناس لديهم قدرة أكبر من غيرهم فى التعرف على البيئة

الاجتماعية التى يعيشون فى رحابها أو التى ينخرطون فيها بشكل جديد أو التي ينتقلون اليها بعد أن يغادروا بيئتهم الأصلية الى الأبد أو لفترة مؤقتة . ثالثا - مدى معرفتك بالتغييرات البيولوجية والنفسية التى تلم بك . ذلك أن الانسان لا يظل على نفس الحال منذ ميلاده حتى وفاته بل ينخرط فى اطارات نمائية متباينة ، وكذا فان المقومات النفسية بالنسبة للشخص تتباين بتباين الحالات الصحية التى تتقلب عليه . فالمريض غير الصحيح فى مدى قدرته على التواؤم الاجتماعى لما ومن حوله من أشياء وناس . رابعا - مدى معرفتك بالتغيرات التى تطرأ على الواقع الاجتماعى من حولك . فهناك كثير من التغيرات الاجتماعية تقع فى القيم وفى الذوق العام بل وفيما يتعلق بالملبس والمأكل ونحو ذلك من أشياء يجب على المنتجين لها أو المستخدمين لها أن ينتبهوا لما يقع بها من تغيرات . خذ مثالا لذلك بعض المهن أو الحرف التى تنقرض أو التى يأفل نجمها أو يخفت صيتها . ان الممتهنين بها يجب أن ينتبهوا الى تلك الحقيقة بحيث يكونون قادرين على التكيف للواقع الاجتماعى الجديد فيأخذون فى التطور بما لديهم من مهارات بحيث يتوافقون للواقع الجديد ولا يبوءون بالفشل ولا تبوء مناشطهم بالكساد .

خامسا - هناك مجموعات من المهارات الفنية والعلمية والاجتماعية يجب عليك التمرس بها اذ أن تلك المهارات تفتح أمامك مجالات التوافق الاجتماعى والنجاح فى الحياة العملية بالمجتمع . فالتمرن على الالة الكاتبة مثلا يفتح مجالات النجاح والتوافق الاجتماعى بالنسبة لكثير من الاشخاص الذين يمتهنون بمهن معينة . والواقع ان الحضارة دائبة على اختراع ونشر الكثير من الاجهزة التى تسهل أداء العمل أو توفر الوقت والجهد وذلك كالالات الحاسبة ونحوها . سادسا - يجب عليك أن تعيد تدريب نفسك على مهارات جديدة اذا ما أحسست أن المهارات التى سبق لك أن تمكنت بها قد أصبحت غير ذات موضوع ، أو أن مهارات جديدة صارت مطلوبة للسوق أكثر من المهارات التى فى جعبتك . سابعا - يجب عليك أن تتوافق وجدانيا مع المجتمع الذى تعيش فيه . ذلك إن الناس من حولك يحسون بك سواء اذا ما كنت مقبلا عليهم أم اذا كنت منصرفا عنهم . فاقبالك على من حولك يجعلك مقبولا لديهم . أما انصرافك عنهم فانه يجعلك فى موضع غير مرغوب فيه . وطبيعى أن

تقبلك للعمل الذى تمتهن به ليعد من الشروط الضرورية لنجاحك فى أداء ذلك العمل وفى التقدم فيه . ثامنا - يجب عليك اذا ما تثبت من أنك ستكون غير ناجح فى التوافق الاجتماعى مع المجتمع الذى تنخرط فيه أن تنتقل من ذلك المجتمع باحثا لك عن مجتمع آخر . ولسنا نعنى هنا بلفظ «مجتمع» المجتمع الكبير الشامل للوطن ، بل نقصد المجتمعات الجزئية التى تنتمى اليها . فالموظف الذى لا ينسجم مع باقى زملائه فى المكتب الذى يوجد به والذى يتأكد من أنه سوف يظل غير قادر على تحقيق التوافق الاجتماعى معهم ، عليه أن يحاول النقل الى مكتب آخر جديد . تاسعا - يجب عليك أن تلعب الدور المناسب لكيانك الفعلى فى المجتمع . وهناك بصفة عامة ثلاثة أدوار نتناوب على لعبها فى المجتمع : دور التابع أو المرءوس ثم دور الند أو الزميل ثم أخيرا دور الرئيس . وجدير بك لكى يتم لك التوافق الاجتماعى السليم أن تتعلم كيف تلعب تلك الأدوار الثلاثة حسبما يفرض عليك لعبه فى المجتمع الذى توجد به . عاشرا وأخيرا - عليك بدارسة أسباب نقص التكيف أو سوء التكيف اذا تأكدت أنك أنت مصدرهما وابدأ بالعلاج الفورى حتى تستطيع أن تشق طريقك بنجاح فى الحياة الاجتماعية وأن تكلأ علاقاتك الاجتماعية مع غيرك من اشخاص بنجاح وانسجام . فالواقع أن كثيرا من الأشخاص يجدون أن من الأسهل عليهم عزو الفشل فى حياتهم الاجتماعية الى المجتمع الذى يعيشون فيه بينما يعفون أنفسهم تماما من أية مسئولية يمكن أن تعزى الى سوء تصرفاتهم . ولكن الجدير بك أن تبدأ بنفسك قبل أن تبحث عن الأخطاء فى مجتمعك .

الفصل السابع
إستخدم السلاح المناسب مع عدوك

الفصــــل الســابع

استخدم الســلاح المناســب مع عــدوك

ماذا فى جعبتك من أسلحة ؟

اذا ما سلمنا بالحقيقة البديهية القائلة بأن لكل انسان أعداء متربصين به . سواء كان على وعى بعدائهم له أم كان غافلا عن تربصهم به ، وسواء كان عداؤهم له صريحا أم كان مقنعا ، فلا بد لنا فى نفس الوقت أن نسلم بحقيقة أخرى وهى أنه بقدر ما يكون فى حوزتك من أسلحة تجابه بها عدوك ، وبقدر ما تكون قد حزت من مهارات فى استخدام تلك الأسلحة التى تحوزها ، يكون اذن لديك من الكفاءة فى الانتصار فى معركتك ضد أعدائك . وعلى هذا فان من الجدير بنا أن نتذاكر فيما ينبغى أن تحشدة من أسلحة فى جعبتك حتى تكون قمينا بملاقاة العدو اذا ما نشبت المعركة بينكما أو اذا ما خامرته فكرة أو رغبة فى الانقضاض عليك أو النيل منك أو التربص بك .

والواقع أن هناك أنواعا متباينة وكثيرة من الأسلحة . وكلما تقدمت الحضارة وتعقدت تنوعت الأسلحة التى يمكن استخدامها بازاء الأعداء . ومن الطبيعى أن نتصور أن الانسان فى بداءته لم يكن لديه من الأسلحة الا أقل القليل كما وكيفا ، ولم يكن متمرسا بالتالى الا بأنواع محدودة من المهارات فى استخدام الأسلحة . ذلك أن المهارة القتالية ترتبط ارتباطا مباشرا بما لديك من سلاح . فاذا لم يكن لديك فى جعبتك سوى سيفك ، فان المهارات القتالية التى يمكن تصور تمرسك بها وتمكنك منها لا تعدو ما كان متعلقا باستخدام السيف فى مبارزة عدوك . واذا كان استخدام السلاح الأبيض – أعنى السيف – مرتبطا بركوب نوع معين من الحيوانات كالحمير أو الخيول أو الجمال ، فلا بد أنك سوف تعمد جاهداً فى أن تصير حاذقاً فى ركوب الحمير أو الخيول أو الجمال.

ومن الحقائق المتعلقة بهذا الصدد هو أن الانسان عندما يكتشف سلاحا جديدا ومتعلقات جديدة بالسلاح كما هو الحال بالنسبة للحمير والخيول والجمال بازاء السيف ، فانه لا يعمد الى الغاء الأسلحة القديمة ومتعلقاتها ، بل انه يضيف السلاح الجديد بمتعلقاته الى السلاح القديم أو الاسلحة القديمة بمتعلقاتها . وهكذا نجد أن المبدأ التراكمى التراكيبى هو المبدأ السائد بالنسبة للأسلحة التى يخترعها الانسان . ففى عصر الصواريخ العابرة للقارات لم يلغ الانسان استخدام السيف وما يتعلق به من مهارات قتالية بل وما يتعلق به من متعلقات كركوب الخيل أو الجمال والنزال مع العدو فى أثناء امتطاء صهوة الجواد أو ظهر الجمل . أضف الى هذا أن استخدام الأسلحة المعنوية أو الرمزية أو النفسية لم يعمل على الغاء استخدام الاسلحة المحسوسة التى تستهدف الكيان المباشر للعدو .

والواقع أن تعقد الأسلحة التى استحدثها الانسان قد تواكب وتساوق مع تعقد الحضارة الانسانية فى شتى الجبهات أو الجوانب . ولقد نستطيع القول بأن السلاح باعتبار أنه يمثل الجانب السلبى من النمو الحضارى لأنه يستخدم لاجهاض حضارة العدو ، يسير جنبا لجنب فى تقدمه وتعقده مع الجانب الايجابى من الحضارة ، أعنى الجانب الذى يعمل على ترعرع وازدهار الحضارة سواء بالنسبة «للنحن» أم للاخرين . فكلما تقدم الانسان خطوة فى الايجابيات كاختراع سلاح ايجابى يحارب به أحد الامراض الخطيرة كالسرطان مثلا ، فانه يقوم فى نفس الوقت باختراع سلاح سلبى كالقنبلة الذرية مثلا يتوازن مع التقدم الايجابى الذى أحرزه . ولكأن الانسان يسير وفق استمرار تحقيق التوازن بين ايجابياته وسلبياته . فاذا ما وضعنا جميع الاسلحة الايجابة التى أحرزتها الانسانية واستخدمتها فى قهر الطبيعة وفى تثبيت أركان الحضارة فى كفة ميزان ، ووضعنا الأسلحة السلبية التى قامت الانسانية باختراعها لكى تهدم بها بعضها بعضا فى الكفة الأخرى ، فاننا لا نجد أن أحدى الكفتين ترجح الكفة الأخرى ، بل نجد أن كفتى الميزان فى حالة من التوازن أو التساوى . ولكأن الانسان بذلك يحقق لنفسه نوعا من عدم الخروج قيد أنمله عن النقطة الاولى التى بدأ منها حضارته . فاذا تخيلت أن لديك فى جيبك عشرة قروش وعليك دين قدره عشرة قروش ، فيكون رصيدك الحقيقى هو صفر . واذا افترضنا أن لديك برصيدك بالبنك

ألف جنيه ، وعليك دين لصديقك قدره ألف جنيه ، فيكون رصيدك الحقيقى هو صفر أيضا . فبغض النظر عن كمية الايجابيات وكمية السلبيات ، فان المهم هو المحصلة الناجمة عن مقارنة الايجابيات بالسلبيات والخلوص الى المحصلة الناجمة عن تلك المقارنة .

ولعلنا بعد هذا نأخذ فى استعراض أنواع الأسلحة الممكنة التى يتسنى للانسان استخدامها قبالة أعدائه . إننا نجد أولا السلاح الجارح أو القاتل ، ونستطيع أن نقول أن هذا النوع من السلاح يعد أقدم سلاح عرفه الانسان ، وقد ظهر الى الوجود عندما حاول أن يصد عن نفسه غائلة الوحوش المفترسة . ومن الطبيعى أن يتطور الانسان بهذا السلاح ابتداء من قطعة الحجر يسننها ويحدها وانتهاء الى القنابل الذرية وغيرها من أسلحة قاتلة ومبيدة للزرع والحيوان والانسان على نطاق واسع للغاية .

أما السلاح الثانى الذى استخدمه الانسان ضد أعدائه فهو السلاح الاقتصادى . فلقد اكتشف الانسان الملكية والاستحواذ على بعض الاشياء الهامة لبقائه والاستئثار بها دون سواه من أبنائه جلدته ، واكتشف أيضا أن فى الملكية والاستحواذ قوة قاهرة للأعداء وأنهما أيضا وسيلة ناجعة لكسب الأصدقاء وجمع الاتباع وتذليل الصعاب . وكان من نتائج احتكار فئة من الناس لوسائل الرفاهية والرخاء وحرمان فئة أخرى منها ، أن انقسم الناس الى أغنياء وفقراء ، بل لقد ظهرت فئة سميت بالرقيق تباع وتشترى كما تباع البهائم ، أو بتعبير آخر فقد استحال الناس المعوزون الى سلعة مملوكة للقادرين . وحتى بعد الغاء تجارة الرقيق فما يزال هناك أغنياء من جهة وفقراء من جهة أخرى والأغنياء يسيطرون على الفقراء ويحملونهم على طاعة أوامرهم وتنفيذ مشيئتهم باستخدام السلاح الاقتصادى ضدهم .

ولم يقتصر استخدام هذا السلاح الاقتصادى على الأفراد ، بل إن الدول أيضا اكتشفت خطورته وأهميته وفاعليته ، فأخذت تتسابق فيما بينها على الاستئثار بالثروات التى تقدمها الأرض سواء كانت ثروة زراعية أم ثروة معدنية ، وكذا الثروة التى تحتويها الأنهار والبحار من أسماك أو أصداف ثمينة أو بترول أو مجالات تذهب فيها السفن للتجارة وتجىء ، كما اكتشفت الدول الحديثة أن التكنولوجيا تستطيع أن

تفتح مجالات للثروة الهائلة فيما يتعلق بالصناعات الجديدة والميكنة وغير ذلك من آفاق اقتصادية تشكل مصادر قوة هائلة فى أيدى الدول الغنية ، بل وتشكل سلاحا قاهرا ضد الدول الضعيفة أو المستكينة . ولذا فانك تجد أن العلاقة بين الاقتصاد والسياسة علاقة متينة ولسنا نغالى اذا قلنا إن ثمة توازيا بين القوة الاقتصادية وبين القوة السياسية بشرط أنْ تكون الدولة الحائزة على الثروة الاقتصادية واعية بقيمتها وبطرائق استغلالها ، وأن تكون مالكة لارادتها ومديرة لشئونها الذاتية بغير أن تتدخل أو تسيطر عليها دولة أخرى . ذلك أن هناك مثلا بعض الدول الافريقية التى تمتلك ثروات هائلة ، ولكن ما يزال أهلها تحت تأثير النفوذ الغربى ومن ثم فانها لا تعد المالك الحقيقى لما فى حوزتها من ثروات .

أما السلاح الثالث فهو السلاح الاعلامى . فلقد وجد أن ثمة صلة مباشرة أو غير مباشرة بين الرأى العام للمجموعة وبين القدرة على استخدام الأسلحة الأخرى . فلا يكفى أن يكون الجيش مدججا بالسلاح وأن يكون قد خضع للتدريب الشاق والدقيق ، بل لا بد أيضا أن يكون متمتعا بالروح المعنوية العالية حتى يقيض له النجاح . وما يقال عن الجيش ينسحب أيضا على فريق كرة القدم بل وعلى أية مؤسسة تجابه أخرى وتتنافس معها بازاء هدف واحد تريد كل منهما تحقيقه دون الأخرى . من هنا فان كل فريق من الفريقين المتنافسين يعمد الى بث الثقة بالنفس واشاعة الروح العالية فى أفراد فريقه ، بينما يعمد فى نفس الوقت ومن الجهة الأُخرى الى الفت فى عضد أفراد الفريق الاخر . وعندما تقدمت وسائل الاعلام بظهور الصحف ثم الاذاعة ثم التليفزيون فان كل دولة وكل مؤسسة قد أخذت تتسابق الى استخدام الاعلام كوسيلة ناجعة فى لم الشمل من جهة وفى تفتيت وتقويض أركان العدو من جهة أخرى .

ويرتبط بهذا السلاح الاعلامى سلاح آخر هو السلاح النفسى . فلقد تجد على المستوى الفردى أن الناس فى علاقاتهم الواحد منهم بالآخرين يعمد الى السيطرة عليهم بالتأثير النفسى المباشر فيهم . ومن المعروف أن التنويم المغناطيسى والايحاء بشتى درجاته وصنوفه وغير ذلك من وسائل نفسية لها أفعل تأثير فى سيطرة الناس بعضهم على بعض . وعندما ينشب العداء بين فردين فان كلا منهما يعمد الى استخدام هذا

السلاح لارهاب خصمه وحمله على الاعتقاد بأنه لا يستطيع أن يصمد أمامه ، بل يكون عليه أن يخضع ويسلم قياده له . وما نسمع عنه اليوم تحت اسم «غسل المخ» ما هو الا هذا السلاح الخطير بما يتضمنه من فن السيطرة على العدو لاستذلاله وقسره على الخضوع والرضوخ غير المشروط .

وتلعب كيمياء الدم أعنى الكيمياء الحيوية – دورا خطيرا اليوم فى اخضاع الناس بعضهم لبعض . ومن الدول ما يعمد الى اضعاف ارادة الدولة العدوة بتهريب المخدرات الى حدودها وذلك لاضعاف ارادة أبنائها بل والحط من ذكائهم وانصرافهم عن الاعمال الجادة وضرب قلوبهم بالخور واستلابهم الشجاعة والاقدام والنخوة ناهيك عن حرب الجراثيم التى تستخدمها بعض الدول فى الحروب وان كان هناك قوانين دولية تحرم استخدامها .

ومن الأسلحة المستخدمة أيضا قبالة الأعداء سلاح القانون . وفى القانون نجد طرفين متنازعين بازاء شيء معين ، وكلما كان المحامى متعمقا فى القوانين المتعلقة بوجه النزاع وكانت لديه القدرة والمهارة فى استخدام وسائل التأثير والاقناع ، فانه يستطيع أن يقسر الخصوم على الخضوع لمشيئته . وهناك القوانين المدنية التى تتعلق بالأفراد والمؤسسات الداخلية من جهة ، وهناك من جهة أخرى القوانين الدولية التى تتعلق بالنزاعات بين الدول . ومهما اختلفت القوانين بعضها عن بعض فانها تلتقى جميعا حول حقيقة واحدة هى أنها تشكل سلاحا يقهر به العدو عدوه ويحاول الانتصار عليه بازاء المشكلة التى يدور النزاع حولها .

أخيرا هناك السلاح المنطقى ، وهو السلاح الذى يستخدمه الكتاب والفلاسفة فى الدفاع عن القضايا الاجتماعية والفلسفية التى يؤمنون بها كما يستخدمونه فى الهجوم على القلاع الفكرية والفلسفية لخصومهم . وينخرط تحت هذا الصنف من الأسلحة ما يتذرع به العقائديون الدينيون والسياسيون من أسلحة برهانية يؤيدون بها مواقفهم وعقائدهم من جهة ويدحضون بها مواقف ومعتقدات أعدائهم من جهة أخرى .

ولسنا نطالبك فى هذا المقام بأن تتذرع بجميع الأسلحة التى عرضناها هنا ، ولكن الذى نطالبك بأن تتذرع به هو ذلك السلاح المناسب لقهر عدوك أو أعدائك .

فعليك أولا أن تعرف ما يصلح إستخدامه من اسلحة فى قهر عدوك ، ثم أن تبدأ فى تسليح نفسك به كأحسن ما يكون التسلح ، وأن تواظب على التمرن على استخدامه . ذلك أن مجرد احراز أى من الاسلحة لا يضمن لك حسن استخدامه . فلا بد من الانخراط فى مواقف تدريبية عملية تستخدم فيها سلاحك حتى يظل غير صدىء بل يظل باترا فعالا فى قهر عدوك اذا ما نشب العراك بينك وبينه واضطررت الى اشهار سلاحك فى وجهه .

ولسنا أيضا نفاضل بين سلاح وسلاح من الأسلحة المتعددة التى عرضنا لها هنا ، ولكن وجه المفاضلة يأتى فى ضوء مناسبة السلاح فى مواجهة العدو . فبقدر مناسبة السلاح ونجوعه للمقام تكون قيمته وبالتالى تكون تزكيتنا له بالتذرع به والانقضاض على عدوك بواسطته .

افهم واقع عدوك ومدى قوته :

قلنا إن معرفتك بعدوك يمكن أن تقفك على نوع السلاح الذى يجب استخدامه معه ، كما تقفك أيضا على الأسلحة التى لا تصلح فى محاربته وقهره أو اضعافه . والواقع أن فهم عدوك يحتاج منك التى تصفح جميع الجوانب الممكنة فى قوامه الشخصى والاجتماعى . ذلك أن الفهم الشامل للعدو من جميع الجوانب يعد من الضرورات الأساسية فى حشد القوة ضده ، اذ أنه بغير أن تفهم واقع عدوك الفهم الصحيح فانك لا تستطيع أن تضع الخطة الدقيقة والفعالة لقهره أو الدخول معه فى معركة تضمن لنفسك الانتصار فيها والوقوف موقف الند بازائه .

والواجب أن نبدأ باستعراض الجوانب التى يجب أن تقف عليها فى واقع عدوك . هناك أولا – الواقع المادى . ونعنى بالواقع المادى عدة جوانب أساسية منها دخل عدوك وموارد رزقه المتباينةثم واقعة الجسمى من حيث مقوماته الصحية وقوته العضلية ، ثم من يتكافلون معه ويدعمونه بقوتهم ومن يناصرونه ويقفون الى جانبه ومدى تمتعهم بالقوة أو بالجاه أو بالنفوذ أو بالمال . ثانيا – الحصول على نبذة تاريخية عن عدوك . ذلك أن معرفة تاريخ عدوك ربما يقفك على أسباب عدائه لك ، بل وربما يكون فى ذلك مفتاح تمسك به فى يدك لتستخدمه وقت الحاجة . ربما يعمد

عدوك الى مهاجمتك فى جانب تاريخى مر بحياتك . ربما يتهمك بما يشوب تاريخه هو كأن يهاجمك فى نسبك ، أو فى مكانة عائلتك أو فى نقطة البداية التى بدأت منها حياتك العملية ، فيكون لديك عندئذ ما ترد به سيفه الى غمده وذلك بما وقفت عليه من معلومات تاريخية خاصة به أو بأسرته أو بالمتشددين له .

ثالثا - دراسة علاقات عدوك بغيره من أصدقاء وأعداء . فمثل تلك المعرفة تقفك على قوة عدوك الاجتماعية . ذلك أن للانسان قوتين : قوة يستمدها من نفسه وقوة أخرى يستمدها من حوله ، أى من الاصدقاء الذين تربطه بهم مودة أو علاقات حميمة . ومن الطبيعى أن يشكل أعداء عدوك قوة مضعفة له تنال من القوة التى يستمدها من أصدقائه . رابعا - المزاج الشخصى الذى يتمتع به عدوك والذى يشكل جانبا أساسيا من مقومات شخصيته بل ويشكل الصبغة التى تلون حياته وتصبغ تصرفاته على نحو معين خامسا - طريقة تفكير عدوك . فهناك أشخاص يفكرون بطريقة تحليلية اذ يأخذون فى تناول الكليات ويعمدون الى تجزيئها الى أجزاء أصغر فأصغر محاولين الوصول فى النهاية الى أصغر جزئيات ممكنة ، وهناك من جهة أخرى أشخاص تركيبيون يعمدون الى تناول الجزئيات التى يقعون عليها أو يتخيلونها ثم يأخذون فى التركيب فيما بينها بحيث ينتهون الى كليات كبيرة . وهناك من الناس من ينحون الى التفكير الرياضى ، بينما نجد أشخاصا آخرين ينحون الى التفكير الفلسفى أو الى التفكير الدينى أو الى التفكير العلمى أو الى غير ذلك من أنواع التفكير المتباينة . وليس معنى هذا أن كل فرد لا يفكر الا بنهج واحد ، فلا يفكر مثلا من ينحو الى التفكير العلمى بطريقة دينية أو بطريقة فلسفية أو رياضية ، بل معناه أن الصبغة السائدة فى تفكيره هى طريقة التفكير العلمى . سادسا - القيم الدينية والاخلاقية التى يتمسك بها عدوك . ذلك أن كل شخص يستمسك بمجموعة من القيم الدينية والأخلاقية ولا يلقى بالا الى مجموعة أخرى منها . ووقوفك على مجموعة القيم التى يتمسك بها عدوك يجعلك قمينا بالتعامل معه بنجاح سواء بجذبه الى مجالك أو بقهره والتغلب عليه .

سابعا - المستوى الثقافى الذى يتمتع به عدوك . ذلك أن الشخص الذى تتعامل معه حتى بالسلب انما يتعامل معك فى ضوء المعايير الثقافية التى حصل عليها .

ومعرفتك بثقافة عدوك وما يملك ناصيته من معرفة يجعلك قادرا على التنبؤ بما سوف يلجأ اليه من أسلحة . فاذا كان عدوك ممن تمرسوا بالقانون أكثر من تمرسه بالأسلحة الاخرى التى سبق أن عرضنا لها ، فالأرجح أنه سوف ينحو الى سلاح القانون يتذرع به قبالتك وفى مواجهتك من دون باقى الاسلحة الاخرى . ثامنا – الأشياء التى يحبها عدوك ويرتاح اليها والأشياء التى ينبو عنها ويمقتها . والواقع أن هذا البند يرتبط ارتباطا وثيقا بمزاج الشخص ، ولكنه لا يتطابق معه تمام التطابق . ذلك أن كثيراً من الأشياء التى نحبها وأيضا كثيراً من الاشياء التى نكرهها لا نحبها أو نكرهها لأسباب مزاجية جبلية كما يحددها علماء النفس المهتمون بدراسة الأمزجة كما يولد بها الناس ، بل انها ترتكز فى أعماقنا لاسباب مكتسبة أو بسبب خبرات معينة اكتسبناها منذ طفولتنا بغير أن يكون لها جذور فى تكويننا الفطرى الوراثى . تاسعا – العادات اليومية سواء كانت عادات وجدانية أم كانت عادات عقلية أم كانت عادات تتعلق بالعلاقات الاجتماعية بين عدوك وبين أصدقائه وأعدائه وبينه وبين الناس من حوله بصفة عامة . عاشرا – الوقوف على نوايا عدوك بتجاهك ومدى كراهيته لك وما انتوى عليه قبالتك فى الحاضر وفى المستقبل . ولكن يجب ألا يكون استقاؤك للمعلومات المتعلقة بنوايا عدوك بتجاهك من مصادر غير موثوق منها أو من الوشاة الذين يبالغون فيما ينقلونه اليك من اخبار عنه أو الذين يقللون من شأن تلك النوايا ويهونون لك من شأن عدوك بقصد تخديرك وتعويقك عن الاعداد لنزاله .

ومن أوجب ما يجب عليك عمله هو أن تقف جيدا على أسباب قوة عدوك وعلى أسرار تلك القوة . ذلك أن فهمك لأسرار قوة عدوك يعد نصف الطريق نحو الانتصار عليه . ناهيك عن أن معرفتك بأسرار تلك القوة التى يتمتع بها عدوك تهدم سنار الهيبة التى كان يتمتع بها وتطفىء الضوء الساطع الذى كان يبهرك به قبل الوقوف على سر قوته . ومن المعروف جيدا أن معرفة سر الشىء أو الوقوف على حقيقته هو الكفيل الرئيسى بتلاشى الخوف منه ونزع الهيبة عنه . ولعلك تعلم أن من أهم مقومات خوف الأطفال – بل والكبار – من الجن ومن الظواهر الخارقة هو غموضها ودقتها على الفهم . واذا أنت أحضرت علبة مغلقة وأخبرت الناس من حولك أن بها شيئا رهيبا وخطيرا ، فان الجميع سوف يحسون بالخوف يملأ قلوبهم

من ذلك الشيء المجهول الموجود بالعلبة . ذلك أن الجميع يعجزون عن الوقوف على كنه ذلك الشيء الموجود بداخلها ، ومن ثم فان أحدا منهم لا يستطيع أن يأخذ حذره منه . ولكن اذا قلت لهم إن فى العلبة ثعبانا ، فان كل واحد منهم سوف يضع الخطة لمواجهة الخطر الذى قد يتأتى عن فتح العلبة وخروج الثعبان منها . ربما يشير البعض بأن يتلسح كل واحد من الواقفين بعصا أو بمطرقة بحيث اذا ما فتحت العلبة وخرج الثعبان منها ، فان واحداً منهم على الاقل سوف يصيبه ويضربه على أم رأسه ويرديه قتيلا . فالمعرفة بالعدو تسمح بوضع الخطة للقضاء عليه . وطالما أن الموجودين بالموقف يعرفون سر قوة الثعبان وكيف أنها تتركز فى رأسه ، فان الخوف من الثعبان - أعنى العدو - يتقلص لأنهم أدركوا بوضوح سر قوته ومكانها وأبعادها ومدى الخطورة التى يمكن أن تلحقهم منه . ربما يرجىء الجميع فتح العلبة وخروج الثعبان منها الى أن يحضروا المصل الذى يقضى على فاعلية سم الثعبان اذا ما قام بلدغ أى منهم بعد خروجه منها . وربما يشير البعض باستدعاء أحد الحواة المدربين على التعامل مع الثعابين لاخراج الثعبان من العلبة والامساك به بطريقته السحرية وفنه الخاص الذى يعرفه دون سواه .

وطالما أننا عرضنا لضرورة الوقوف على نقاط القوة فى عدوك ، فلابد أيضا أن ننصح بضرورة الوقوف على نقاط ضعفه . ذلك أن القوة والضعف صنوان لا يفترقان بعضهما عن بعض . فكما أن وقوفك على مواطن القوة فى الثعبان وهما النابان السامان من الأهمية بمكان ، كذا يجب أن تعرف مواطن الضعف فيه كأن تعلم مثلا أنه لا يستطيع مغالبة القط ، بل يرضخ له ويقع بسهولة فريسة بين مخالبه . ومعرفتك بجوانب الضعف فى عدوك يجعلك قمنا بوضع الخطة الفعالة والعملية لمجابهته أو الهجوم عليه ، أو تحويله عن عدائه وضمه الى فئة الاصدقاء أو الى فئة المحايدين على الأقل . ولقد تكون معرفتك بنقاط الضعف فى عدوك مدعاة لك لكى تقوى نفسك أكثر فأكثر فى تلك النقاط وأن تبزه بكثير بصددها . ذلك أن تفوقك على عدوك فى أى جانب من جوانب القوة يعد اضعافا له بل وتغلبا عليه بطريق غير مباشر . ولعل ما يؤكد ذلك هو أن الكثير من الوان العداء القائمة بين الناس لا تنتهى الى صدام فعلى فيما بينهم بل تظل على مستوى التوتر دون الانفجار الفعلى احتدام بين الأطراف المتنازعة .

وعلينا الآن أن نستعرض فيما يلى الفئات التى يمكن أن تدرج عدوك فى احداها وقد قمنا بتحديد تلك الفئات وتمييزها بعضها عن بعض فى ضوء واقع عدوك وأسباب العداء التى تعتمل فى جنباته بتجاهك . هناك أولا فئة العاطفيين الذين ينبنى عداؤهم على أسس عاطفية وجدانية بحتة . من أمثلة ذلك من يصير عدوا لك لأنه قد سهى عليك لدى مقابلتك له أن ترفع يدك بالتحية له ، أو الذى وجهت اليه اشارة جارحة أو لفظة لم ترق له فى كلامك، أو الذى لم تبتسم فى أثناء حديثك معه ، بينما لا يكون هناك موضوع خارجى يشكل سببا للعداء بينك وبينه . ثانيا – فئة المزاجيين الذين ينبنى عداؤهم لك على أساس اختلاف مزاجك عن أمزجتهم . والأمر هنا يختلف عن السبب الذى يقوم عليه العداء عند العاطفيين ، ذلك أنك قد تجد شخصا لا تنسجم معه بداءة على الرغم من المحاولات المستمرة من جانبك ومن جانبه لتقريب الشقة بينكما ولكن دون جدوى . فمزاجك مناقض لمزاجه كأن يكون شخصا شديد الميل للمرح والتهريج بينما تكون أنت متلحفا بالاتزان أو حتى بالعبوس والاحتشام فى تعاملك مع الاخرين . ثالثا – فئة النفعيين الذين ينبنى عداؤهم لك على اساس الكسب والخسارة . فهم يصادقونك اذا كنت مصدرا لكسبهم ونفعهم ويتخذون منك عدوا اذا كنت سببا فى خسارتهم . رابعا – فئة التكافليين الذين يعادونك مجاراة لعداء أحد أصدقائهم لك . فاذا ما صالحك عدوك الذى هو صديقهم فانهم يتنازلون عن عدائهم لك وينساقون فى التيار الودى ويحاولون اقامة صداقة وود بينهم وبينك . خامسا – فئة الوصوليين الذين يتخذون من عدائهم لك ذريعة للتقرب من أعدائك أو لقضاء مصالحهم أو الحصول على حوائجهم من خصومك .

سادسا – فئة المتعصبيين الذين ينبنى عداؤهم لك على أساس الاختلاف معك فى العقيدة سواء كانت عقيدة دينية أم عقيدة سياسية . سابعا – فئة الأخلاقيين الذين ينبنى عداؤهم لك على أساس الاختلاف معك فى القيم الاخلاقية التى تأخذ بها نفسك وذويك . ثامنا – فئة الحقودين الذين ينبنى عداؤهم لك على أساس الغيرة منك لنجاحك وتفوقك عليهم . ولا يشترط أن يكون الواحد من فئة الحقودين منافسا لك فى مجال ما من مجالات الحياة . قد يحقد عليك الترزى الذى يقع محله تحت العمارة التى تقع بها عيادتك اذا كنت طبيبا من بين الأطباء المبرزين فى مجال الطب .

فعلى الرغم من أن صناعة هذا الرجل لا تتصل من قريب او من بعيد بمهنة الطب التى تمتهن بها ، فانه يحس بأن كل جنيه ينسرب الى جيبك وكأنه قد اقتطع من رزقه أو استلب من بين الجنيهات التى كانت لتقع فريسة بين مخالبه . تاسعا - فئة المنافسين الذين ينبنى عداؤهم لك على أساس ما بينك وبينهم من مجال واحد أو موضوع واحد تتنافسون على التفوق فيه أو الاستحواذ عليه . وقد يكون التنافس فى هذا النوع من العداء مؤقتا أو وظيفيا . فأفراد فريق كرة القدم قد يستشعرون العداء قبالة الفريق المضاد طوال فترة المباراة . وما أن تنتهى المباراة حتى تصفو النفوس ويخفت التوتر ويتلاشى العداء الذى كان محتدما بين الفريقين . عاشرا - فئة المسيطرين الذين يقوم عداؤهم لك بسبب عدم رضوخك لهم وعدم تسليم القياد لهم أو الاذعان لأهدافهم ومراميهم .

ولا شك أنك بعد أن توفق فى درج عدوك فى أحدى هذه الفئات فانك تكون بعد ذلك جديراً بالتعامل معه بنجاح ، ولسوف يكون بمقدورك أن تضع الخطة الناجحة لقهره ومحاربته بالنزال أى وجها لوجه . ومن الطبيعى أن عدوك سوف يحاول جاهدا أن يظهر بغير ما تكون عليه حقيقته . لقد يبدى لك الاخلاص بينما يكون قد بيت لك الغدر ، ولقد يبدى لك الضعف بينما يكون قد حشد قوته واستجمع أطرافه ولم شتاته واستعد لمنازلتك والقضاء عليك . بيد أن ذكاءك وحرصك على الوقوف على واقع عدوك ومعرفة مدى قوته سوف يكفل لك النجاح فى قهره والتفوق عليه .

الموقف الدفاعى قبل الموقف الهجومى :

اننا نعتقد أن استخدام السلاح الهجومى قبالة العدو يكون من الضرورة بمكان فى بعض الحالات ، وان كنا نرجح بوجه عام كفة الموقف الدفاعى على كفة الهجوم . ولكن قبل أن نعرض لأسباب تفضيلنا للدفاع على الهجوم ، يجدر بنا أن نعرض للحالات التى يجب عليك فيها استخدام السلاح الهجومى حيث يكون الركون الى السلاح الدفاعى ليس مجديا .

أولا - يجب استخدام السلاح الهجومى فى حالة العدو الذى يستخفى وراء ستار الصداقة والود . والواقع أن بعض الأعداء الذين يتلفحون برداء الصداقة يتقربون

به اليك لخداعك انما يخلقون بذلك موقفا لا يصلح فيه بازائهم سوى السلاح الهجومى ، حيث يكون عليك أن تمزق ذلك الرداء المزيف الذى ارتدوه فوق ما يخبئونه تحته من نيات معادية خبيثة لك . إن سكوتك أكبر ضربة قاضية تتلقاها فى صمت وأنت فى خنوع وتخاذل . والواجب فى حالة أولئك الناس أن تواجههم بالهجوم المباشر لأن العداء الصريح أهون مليون مرة من العداء المقنع .

ثانيا – فى حالة العدو الذى يحشد قوته حولك ويضيق عليك الخناق بحيث يكون فى الانتظار والتريث مضيعة لنجاتك وأفول الأمل فى انتصارك عليه ، بل يكون المتوقع أنه سوف يزداد قوة وتزداد أنت ضعفا . الواجب اذن أن تنتفض فى مثل ذلك الموقف وأن تبادر بالهجوم بغير انتظار أو تأجيل .

ثالثا – فى حالة العدو الذى يستشعر فيك الجبن معتقدا أنك لا تجرؤ ولن تجرؤ على مواجهته أو اشهار سلاح الهجوم ضده . فى مثل ذلك الموقف عليك أن تهاجم حتى يتيقن عدوك أنك لست بالجبان ، بل انك قمن باستخدام السلاح الهجومى ضده ، الامر الذى يحمله على التراجع بسرعة والاختباء فى وكره.

رابعا – فى حالة من يؤلب عليك الآخرين من أصدقاء وأعداء ويتخذ من نفسه زعيما يرتكن اليه من جانب من يتألبون عليك ويناهضونك . إن الهجوم على ذلك الزعيم يعمل على بعثرة كل الذين جمعهم ضدك للكيد بك والهجوم عليك .

خامسا – فى حالة العدو الذى يحرمك – أو يحاول أن يحرمك – من مقومات الحياة والوجود . ويجب أن نتوسع هنا بمعنى مقومات الحياة والوجود ، فلا نقتصر على المعنى البيولوجى الذى يتعلق بالمأكل والملبس لدرء البرد والحر الى غير ذلك من مقومات ومطالب تتعلق بالانسان باعتباره كائنا حيا ، بل نتوسع الى متطلبات الحياة والوجود العقلية والوجدانية والاجتماعية والروحية . فنحن هنا نزعم أن هناك جوعا وجدانيا أو روحيا أوعقليا أو اجتماعيا ، وأن من يعمل على حرماننا من الشبع وجدانيا أو روحيا أو عقليا أو اجتماعيا ، لا يقل خطورة علينا عمن يعمل على اجاعتنا وحرماننا من الطعام الذى يملأ البطون ويبقى علينا فى حالة من الشبع الجسمى والغناء البيولوجى . ولكن من الطبيعى ألا يحس جميع الناس بتلك الانواع المجازية من الجوع

بنفس الدرجة ، بل ان هناك بعض الناس الذين اذا حرموا من بعض تلك الأنواع لا يحسون بشىء ينقصهم أو تفتقر اليه حياتهم . فاذا كنت من الذين يحسون بتلك الأنواع الأخرى من مقومات الحياة والوجود خلافا للمقومات البيولوجية وشعرت بأن عدوك يعمل على حرمانك من مصادرها ، فعليك بالمسارعة الى مهاجمته بغير انتظار أو ترقب أو تأجيل أو استعطاف .

سادسا — فى حالة من يقوم بجس نبضك ليثور عليك أو ليستغلك . فهناك بعض الناس ممن يخضعون لمشيئتك أو ممن يتهيبونك ويخشون بأسك ، يحاولون بخبث الوقوف على حقيقتك ، وذلك حتى يتثبتوا من نوعك وقوامك . انهم يريدون ان يتأكدوا اذا كنت ممن يخجلون ولا يستطيعون الرفض والاباء ، فيطلبون اليك مساعدتهم فى بعض شئون حياتهم أو فى تحمل بعض أعبائهم ، ويتركون لك الخيار أو قد يستحيون ويبدون الخجل المصطنع لأنهم يثقلون عليك فيما يعمدون الى طلبه منك سواء لأنه لا يقع ضمن مسئولياتك أو لأنك مشغول ووقتك ثمين ولكنهم مضطرون اضطرارا الى ان يطلبوا منك القيام بما يطلبون اليك عمله . كل هذا طيب ، ولكن هل يمكنك أن تقول لهم لا على الرغم من مواقفهم المستحيية تلك ؟ يجب أن تتعلم أن توقف أولئك الذين يتقربون اليك لاستغلالك وأسرك فى نطاقهم واخضاعك لمشيئتهم والاستمرار فى تحميلك الكثير من مسئولياتهم وتسخيرك لقضاء حوائجهم . اننا بالطبع لا نناهضك فيما يمكن ان تسديه الى غيرك من اشخاص من خير ، ولكن نشترط عليك أن تكون متحررا من القيود التى يفرضونها عليك . افعل الخير مع الجميع ولكن كن متحرراً من الجميع . إننا نؤكد لك أن هناك نوعا من الأعداء هم فئة الوصوليين الذين المعنا اليهم قبلا ، وهم أولئك الذين يسخرونك لمصالحهم بحيث تصير عدوا فى نظرهم اذا لم تقض لهم جميع مآربهم أو اذا لم تصر مصدرا لمنفعتهم باستمرار . اننا ننصح بالهجوم على مثل أولئك الناس حتى تمزق الستار الرقيق الذى يختبئون وراءه وحتى تظهر لك وجوههم القبيحة التى كانوا يحلونها بالابتسامات المصطنعة والملامح المفتعلة التى تنم على الطيبة والمودة . اننا نفضل لك أن ترى الأمور على حقيقتها عن أن تنخدع بظاهر مزيف لا يخفى خلفه سوى الشر والبغضاء .

سابعا – فى حالة من يهزأ بك ويشجع الآخرين على الحذو حذوه بقصد اضاعة هيبتك ومكانتك بين الناس . لا تستكن أو تتقبل مثل هذا الموقف بل استجمع قوتك ووجه اصابتك الى من يفعل هذا بحيث تصيب فيه مرمى حساسا لا يعود بعده الى مثل هذا الموقف الاستهزائى . ولكن يجدر بنا أيضا أن نميز هنا بين المداعبة اللطيفة من جانب أحد أصدقائك وبين مثل هذا الموقف الاستهزائى الذى يصدر عن أحد أعدائك الذين يخفون عداءهم لك وراء هذا اللون من السخف والاستهزاء بك والخسف بك .

ثامنا – فى حالة من يعَّرض بك بالتلميح بحيث لا ينطبق التلميح الا عليك . فاذا كان عدوك جبانا فلا تتذرع أنت أيضا بنفس السلاح الجبان الذى يستخدمه هو ، بل عليك باستخدام سلاح الشجاعة والبطش . يجب فى تلك الحالة أن تشهر سلاحك فى وجهه وأن تنابذه وتتحداه بالصراحة القاهرة لسلاحة الرخيص الواهى .

تاسعا – فى حالة اعتمال الرغبة لديك فى اسقاط قلعة من قلاع النفاق أوالاستغلال أو بعض العادات الاجتماعية الرديئة . ففى مثل هذه الحالة لا يكون أمامك سوى الهجوم الفعال لهدم ما ترى أنه خليق بالهدم والاندحار .

عاشرا – فى حالة احساسك بأن المحطين بك والمتعاملين معك يظنون بك الضعف والوهن أو يعتقدون أنك امعة لا رأى لك ولا سلاح عندك . فيكون من الضرورى فى مثل هذه الحالة أن تقوم من وقت لاخر بشن هجوم وظيفى ضد أول موقف موات لك للهجوم وذلك لاثبات أنك وان كنت تتحلم بازاء كثير من المواقف التى قد يفقد فيها غيرك الحلم ، فانك لست عاجزا عن الثورة ضد الخطأ أو اعلان السخط ضد من يصدر عنه الخطأ أو من ينال من حقوقك .

وعلى الرغم من أننا عرضنا لعشر حالات يجب أن تستخدم فيها السلاح الهجومى مفضلينه فى تلك المواقف على السلاح الدفاعى ، فاننا نرجح بصفة عامة كفة السلاح الدفاعى على كفة السلاح الهجومى للأسباب التالية وهى عشرة أسباب أيضا :

أولا – إن استخدامك للسلاح الدفاعى يجعلك فى موقع المجمع للأعوان والمناصرين ضد قوة المهاجم ، أعنى البادىء بالهجوم . وفى أغلب المواقف الدفاعية

تكون النصرة بالفعل للمدافع . خذ مثالا لذلك ألمانيا النازية التى بدأت بشن الهجوم على الحلفاء الذين تكاتفوا للدفاع عن أنفسهم فسحقوا المانيا الباغية عليهم وقد كانت هى البادئة بالهجوم عليهم .

ثانيا - ان استخدام سلاح الدفاع يضمن لك عدم اثارة حفيظة الأعداء ، بل يجعل الفرصة متاحة أمامهم لرأب الصدع وعودة المياة الى مجاريها معك . ولكم حدث من خصومات بين الاصدقاء وكان بفضل الاقتصار على استخدام سلاح الدفاع دون سلاح الهجوم أن ذابت الخصومات وعادت الصداقة الى ما كانت عليه قبل اندلاع أوار الحقد والضغينة .

ثالثا - توفير الطاقة النفسية والمادية المبذولة أو التى كانت لتبذل وتبدد فى الهجوم وتوجيهها وجهات ايجابية بناءة للشخص نفسه أو لذريته أو للمجتمع بعامة . والواقع أن الكثير جدا من الطاقات والاموال والجهود العقلية والنفسية تذهب هباء فى الهجوم الذى يشنه الاعداء بعضهم على بعض . ولو اقتصر كل طرف من الأطراف المتنازعة على الموقف الدفاعى لاستغنى الناس عن الحروب وعن جميع المنازعات لأنها جميعا تعتمد على طرف يبدأ بالهجوم ثم تتلوه الأطراف الاخرى فى الدفاع والهجوم فى نفس الوقت .

رابعا - تجنب سوء السمعة وذلك بوسم الشخص الذى يتخذ موقف المهاجم دائما بأنه شخص عدوانى أو مشاغب . ومن الطبيعى أن يعيش الشخص الذى يتلحف بالموقف الدفاعى فى طمأنينة ودعة دائمين فى أغلب الحالات . وعلى نقيض ذلك فان الشخص الذى يتسم بالهجوم المستمر على الناس لا يجد لجفنيه طريقا الى الاسترخاء والنعاس ، وذلك لأن الهجوم بمثابة فعل ، وحيث أن لكل فعل رد فعل ، اذن فعلى المهاجم أن ينتظر بغير نعاس الى أن يقف ويستيقن من رد فعل من قام بشن الهجوم عليهم .

خامسا - إن استخدامك لسلاح الهجوم ينطوى أيضا على دخولك فى سلسلة لا تنتهى من المعارك . ذلك أن من تقوم بمهاجمته سوف لا يقف مكتوف اليدين ، بل سوف يدأب على البحث عن أسلحة أقوى من أسلحتك ، كما أنه سوف يعمد باستمرار الى تأليب الاخرين عليك ليتخذ منهم أسلحة فعالة ضدك .

سادسا – يجب ألا تتغافل أو تتناسى المسئوليات الأدبية والمادية والقانونية التى تترتب على استخدامك لسلاح الهجوم . أبسط ما ينالك القاء اللوم عليك من هذا وذاك من الموجودين فى الموقف بحيث تخرج من الموقف وأنت مطأطىء الرأس خجلا مما أصابك من لوم وتقريع .

سابعا – لا شك أنك باستخدامك لسلاح الهجوم تكثر من الذين يقومون بمهاجمتك بدورهم ، واذا كثر أعداؤك المحاربون لك ، فلا شك أنك ستنهار أمام كثرتهم . ومن الأقوال السائرة أن الكثرة تغلب الشجاعة .

ثامنا – نخشى أن تستخدم سلاح الهجوم بخرق أو بغير مهارة كافية فينقلب عليك استخدامها شر منقلب . لابد من التأكد أولا من أن استخدامك لهذا السلاح الهجومى يضمن لك الانتصار والخروج من المواقف وأنت مرفوع الرأس راضيا عن موقفك وغير نادم على ما بدر منك . إن الانتصار لا يقتصر على الموقف العملى والنفسى خلال المعركة ، بل يتعدى ذلك الى ما بعد المعركة أيضا .

تاسعا – ان العدو الذى يقف منك موقف المدافع سوف يعمل على استجماع قوته بينما تكون أنت قد استنفدت طاقتك فى الهجوم ، فيكون رده عليك بالدفاع والهجوم التالى أعنف وأخطر على موقفك . واذا سلمنا بأن المدافع يكون فى موقف أقوى من موقف المهاجم بصفة عامة ، فاننا نبدى خشيتنا لئلا تحتل الموقف الأضعف باتخاذك الموقف الهجومى .

عاشرا وأخيرا – إن تذرعك بالموقف الدفاعى بصفة عامة يجعلك قادرا على الوقوف على حقيقة عدوك وعلى أنواع الأسلحة التى يستخدمها ضدك وعلى مدى مهارته فى استخدام كل سلاح منها ، بل إن اتخاذ الموقف الدفاعى دون الموقف الهجومى أو إعطاءك الأولوية للدفاع على الهجوم انما يمنحك حكمة ترتسم على ملامح تصرفاتك ، فيجلك الناس من حولك ويشيرون اليك بأنك مثال للاتزان وفحص الموقف قبل الاقدام على التصرف على عكس ما يشيرون به الى عدوك ووصفهم اياه بأنه عدوانى عاتى . ولا تنس أن الحضارة التى نستظل بظلها والقانون الذى يسود مجتمع الحضارة يحتم علينا بأن نتأنى فى علاقاتنا وألا نندفع نحو أعدائنا بالهجوم ، لأن الحضارة تتسلح ضد المعتدى بالقانون الذى يرهق الاعصاب ولا يترك المعتدى

يفلت بغير عقوبة ، بينما هى تثنى على المدافع عن نفسه وتسلمه قصب السبق فى احراز الانتصار فى المعركة .

بيد أننا نذكر فى نهاية المطاف اننا وان كنا نرجح كفة الدفاع على كفة الهجوم فاننا قد افسحنا مجالا للهجوم وقررنا ضرورته فى عشرة مواقف يكون فيها هو الأداة الجديرة بالتذرع والاستخدام .

التوقيت المناسب للمعركة :

لابد أن نضع فى حسباننا أن هناك وقتا معينا هو أنسب وقت لدخولك فى المعركة مع عدوك وأن عدم مراعاة الدقة بازاء ذلك التوقيت لا يضمن لك التوفيق فى قهر عدوك . ونستطيع أن نقول إن فشل كثير من الناس فى النجاح فى خوض المعارك مع أعدائهم انما يعزى الى أنهم لم يختاروا الوقت المناسب للمعركة ، بل خانهم الحظ فى ذلك ووقعوا على موعد غير مناسب يشنون حربهم فيه ضد العدو . ويجب أن نعمد الى تحديد الظروف المناسبة أو الشروط الواجب توافرها فى الموعد الذى تحدده لشن هجومك على عدوك . وفيما يلى الشروط التى نراها ضرورية لذلك :

أولا - يجب أن يتحدد موعد بداية هجومك على العدو لدى وصولك الى ذروة الاستعداد لمجابهته . ويجب أن تعلم أن هناك نوعين من الاستعداد للهجوم : استعداد نفسى ، واستعداد عملى يتعلق بكيانك الجسمى أو مستواك الصحى كما يتعلق بامكانياتك المادية العمليةومدى تدربك على استخدام تلك الامكانيات . ودخولك المعركة ضد عدوك قبل بلوغ نقطة الذروة فى الاستعداد الذاتى لا يضمن لك امكان استغلال امكانياتك الذاتية وما فى حوزتك من قدرات .

ثانيا - يجب أن تختار اللحظة التى يكون عدوك قد وصل فيها الى اضعف وقت ممكن له نسبيا . فاذا كنت تعلم أن عدوك يتحين الفرصة للانقضاض عليك وانه قد جمع شمل نفسه وتربص بك الدوائر ، فانتظر وتمهل ولا تنقض عليه . سوف تحين الفرصة التى يكون فيها غافلا مستكينا . ففى تلك اللحظة يكون الحين قد حان وتكون نقطة الصفر قد حلت لهجومك عليه . وحتى بالنسبة للعلاقات اليومية

العادية ، فان عليك أن تترقب الوقت الذى لا يكون عدوك فيه متماسك الأوصال أو جامعا لزمام نفسه وتركيز قدراته فى جماع يديه .

ثالثا - تتحدد لحظة هجومك على العدو أيضا فى ضوء الظروف الشخصية المحيطة بك . لا يكفى أن تكون واقفا على نطاقك الذاتى ، بل يجب أن يكون الماملك أيضا بالظروف المحيطة بك . فأنت لا تتعامل مع العدو وحدك وأنت مجردا من القوى المساندة لك ، بل انك والقوى المحيطة بك والتى تتآزر معك وتشترك معك فى الهجوم شىء واحد لا ينقسم ولا يتجزأ .

رابعا - وتتحدد لحظة هجومك أيضا على عدوك فى ضوء ظروف عدوك المحيطة به . وما يقال عنك وعن الظروف المحيطة بك ينسحب أيضا بازاء الظروف المحيطة بعدوك . فكما أنك تأخذ فى اعتبارك الظروف الداخلية الخاصة بعدوك ، فيجب عليك فى نفس الوقت أن تأخذ فى اعتبارك الظروف الخارجية المحيطة به . فكما أنك لا تدخل المعركة وحدك بل تدخلها ومعك القوى المناصرة لك ، كذلك فان عدوك لا يدخل المعركة ضدك وحده ، بل يدخلها ومعه الى جانبه جميع القوى التى تؤازره وتناصره وتتكاتف معه وتنضم اليه وتوحد قواها مع قواة الذاتية .

وعلينا فيما يلى أن نقدم اليك بعض التحذيرات التى يجب أن تأخذها فى اعتبارك لدى تحديد لحظة الدخول فى المعركة مع عدوك وهى على النحو التالى :

أولا - لا تدخل معركة مع عدوك بعد أن تكون قد هزمت منه مباشرة . ذلك أن هزيمتك أمام عدوك تكون لها نتيجتان لازبتان : الأولى انخفاض مستوى حالتك المعنوية ، والثانية - ارتفاع مستوى حالته المعنوية .

ثانيا - لا تدخل المعركة بينما تكون فى معركة أخرى مع عدو آخر . ذلك أنك فى أثناء انشغالك فى معركة مع أحد الأعداء لا تكون مستعدا وقتئذ من الناحيتين النفسية والعملية للدخول فى معارك أخرى فرعية . فتشتيت قواك هنا وهناك يفضى الى إصابتك بالضعف بحيث لا تستطيع أن تنتصر فى أى من المعارك التى وزعت قواك عليها .

ثالثا – لا تدخل معركة ضد عدوك وأنت تعلم أنه فى أحسن أحواله وفى ذروة قوته وأنه منتصر عليك لا محالة . ان دخولك فى مثل تلك المعركة يعد من قبيل الانتحار .

رابعا – لا تدخل فى معركة ضد عدوك قبل أن تكون قد حددت هدفا رئيسيا لها . صحيح أن الاهداف فى أية معركة قد تكون كثيرة ، ولكن لا بد لك من تحديد هدف رئيسى بارز على جميع الأهداف الأخرى بحيث يكون قفوك له والضرب فى اثره متضمنا لقفوك والضرب فى اثر جميع الأهداف الفرعية المنشعبة من الهدف الرئيسى المتبوىء المكانة البارزة بين جميع الأهداف الأخرى .

خامسا – لا تدخل فى معركة فى لحظة تعلم أن خسائرك فيها سوف تكون أكثر من مكاسبك .

سادسا – لا تدخل معركة مع عدوك تكون بداية لمعارك مستمرة تعمل على استنزاف قواك وتحيلك الى كيان واهن واه .

سابعا – لا تدخل معركة تكون فيها مخلب قط لغيرك . ارفض الدخول فى مثل تلك المعركة ، وانتبه جيدا الى نيات اولئك الذين يؤلبونك على غيرك لكى تنخرط فى معركة حامية الوطيس معه بينما لا يكون لك وراءها ناقة ولا جمل ، فتتحسر وأنت تراهم يصفقون لانتصارك على العدو الذى هو فى الحقيقة انتصار لهم عليه لأنه عدوهم وليس عدوك أنت . انك ستضرب عندئذ كفا بأخرى بعد الانتهاء من النزال مع عدو غيرك مندهشا كيف استخدمت مخلب قط لغيرك .

ثامنا – لا تدخل معركة تجعل عدوك فيها شهيدا أو شخصية مظلومة مما ينتهى به الى جمع الرأى العام حوله وضدك ، فيكثر أعداؤك بينما يكثر أصدقاء عدوك .

تاسعا – لا تدخل معركة قبل أن تكون قد انتهيت الى تنبؤات مرجحة تكون نتائجها لصالحك .

عاشرا – لا تدخل معركة فى اللحظة التى يكون من الممكن فيها التوصل الى حل سلمى وشيك .

ولعلنا نتساءل بعد هذا عن كيفية تحديد التوقيت المناسب للمعركة . فيما يلى نعرض عليك الوسائل التى يجب أن تتذرع بها فى هذا الصدد :

أولا – ابدأ باستقراء الظروف الواقعية من حولك سواء تلك الظروف المتعلقة بك أم الظروف المتعلقة بعدوك . ثانيا – استقرىء الحالة النفسية لك ولعدوك . ثالثا – استخدم الحدس فى تحديد موعد المعركة ولا تكتف باستخدام المنطق والعقل المجرد . والحدس هو قراءة ذهنية لأمور حياتك بغير اعتماد من جانبك على الشواهد والمقدمات . رابعا – اعتمد على التنبؤات المتعلقة بالنتائج المتوقعة لما تقدم عليه من اجراءات . خامسا – استلهم الأحداث الماضية وتاريخ معاركك السابقة مع العدو . سادسا – قم بقياس المتشابهات بعضها ببعض سواء من حيث الاحداث أم من حيث الامكانيات بالمواقف المتباينة . سابعا – خذ المشورة من أهل الرأى الصائب ولا تستهن بنصائح الحكماء والخبراء فى المجالات العراكية المتباينة ، وبخاصة أولئك الذين لديهم خبرة بمعارك شبيهة بالمعركة التى تقدم عليها . ثامنا – قم بالاتفاق مع الأطراف المشتركة معك فى المعركة بصدد لحظة بداية الهجوم . تاسعا – قم بتحديد لحظة الهجوم بعد أن تكون قد أزلت الصعوبات الداخلية والخارجية التى تعتور طريقك . عاشرا – لا تحدد لحظة الهجوم قبل أن تكون قد عملت على احباط معنوية عدوك .

ولقد نتناول الآن الاحتمالات التى يمكن أن تقع للشخص قبالة عدوه اذا لم يتحين الوقت المناسب للدخول فى المعركة . الاحتمال الأول – أن يفوت على نفسه فرصة الدخول فى المعركة ثم لا يعمد الى الالتحام مع عدوه بعد ذلك على الاطلاق ، بل يظل فى حالة من السلبية المستمرة . أما الاحتمال الثانى فهو أن يفوت على نفسه التوقيت المناسب للمعركة ولكنه بعد فوات ذلك الوقت لشن الهجوم ينتبه الى وضعه السيىء فيبدأ فى شن المعركة على عدوه . أما الاحتمال الثالث والأخير فهو أن يبدأ فى شن هجومه على عدوه قبل أن يحين الوقت المناسب للمعركة .

وبالنسبة للاحتمال الأول ، فاننا نلاحظ أنه احتمال شائع فى كثير من المواقف ولدى كثير من الناس فى حياتهم اليومية ، وذلك اما بسبب تلبسهم بالجبن والخوف من العدو والاستكانة طلبا للنجاة من أذى قد لحق بهم ، واما نتيجة الاستمساك بمبدأ التسامح مع اساءة فهمه واساءة تطبيقه فى الحياة فى نفس الوقت . والواقع أن الجبناء يتلحفون بالسلبية الدائمة الى أن يأتيهم الموت أو الى أن يداسوا بالاقدام وهم فى رضوخ ومذلة ، وان كانوا يدركون بوضوح اللحظة المناسبة للبدء فى خوض المعركة

مع العدو . ولسنا بالطبع نركز كلامنا فقط على المعارك الحربية التى تقوم بين الجيوش بعضها وبعض ، بل نعمم ما نقول حتى بازاء المواقف التى تجابهك وتجابهنا جميعا فى حياتنا اليومية . ان اللحظة المناسبة تتبدى لك لكى توقف خصمك عند حدوده التى ينبغى ألا يتعداها ولكن بسبب الخوف من النتائج التى قد تترتب على اتخاذ موقف الشجاعة ، فان الشخص قد يلوذ بالصمت مع أن الهجوم المطلوب منه النهوض به ضد عدوه لا يزيد عن كلمة بسيطة أو حتى اشارة باليد أو اعلان تحذير له أو بالقيام بانتفاضة مفاجئة تجعله يلوذ بالفرار . لو أن الشخص لم يفوت على نفسه اللحظة المناسبة للهجوم على خصمه بل استغلها ، لما تمادى العدو اذن فى غيه ، بل انه كان لينسحب من المراكز التى كان قد سبق له أن احتلها ظنا منه أنه سيجور بغير أن يوقفه المعتدى عليه عند خدود لا يجرؤ على تخطيها .

أما بالنسبة للاحتمال الثانى الذى يدخل بمقتضاه الشخص فى المعركة بعد فوات الأوان ، فاما أن يكون الشخص قد جبن لفترة ثم ما فتىء أن نفض عن نفسه غبار الجبن ، والتحم مع العدو فى معركة حامية الوطيس ، واما أن يكون قد فاته ادراك اللحظة المناسبة لشن الهجوم بسبب نقص فى الذكاء أو بسبب نقص فى التقدير الاجتماعى لسلوك الاخرين . وعلى الرغم من أن موقف هذا الشخص أخف وطأة وأقل خطأ من موقف الشخص فى الاحتمال الأول ، فان ادراكه المتأخر لوجوب الانخراط فى المعركة قد يؤدى به الى الهزيمة النكراء أمام العدو ما لم يعوض عما فاته من وقت وذلك بالاندفاع والكفاح الشديد فى سبيل الانتصار . والموقف هنا شبيه بموقف الطالب الذى لا يستذكر دروسه أولا بأول ، بل يؤجل ويسوف الى أن يوشك الامتحان على الحلول ، فيبدأ فى الاستذكار . فاذا لم يعمد مثل هذا الطالب الى الانكباب التعويضى على كتبه ينهل منها بنهم بحيث يعوض نفسه عما فاته من جهد كان يجب أن يبذله فى الوقت المناسب من العام الدراسى ، فان نجاحه فى الامتحان لا يكون مضمونا ، بل الأرجح أن يبوء بالفشل والخسران .

وبالنسبة للاحتمال الثالث ، والذى بموجبه يدخل الشخص فى المعركة قبل ان تحل اللحظة المناسبة لها ، فان الشخص فى هذه الحالة يكون فى الغالب شخصا عجولا مندفعا ويكون سريع الانفعال ولا يكون قادرا على وزن الأمور بميزانها الصحيح ،

بل ويكون لخياله الخصب السيطرة الكاملة على سلوكه ، فيضيف الى الواقع الراهن أمامه من خياله أحداثا لم تقع ويصدقها فيدرك خطأ أن لحظة النزال قد حانت ، فيهاجم عدوه . من الطبيعى أن مثل هذا السلوك الأرعن لا يحظى الا بالهجوم من جانب الجميع ، وذلك بسبب الفشل الذى يمنى به ذلك الشخص المندفع غير المتزن الذى يدخل معركة بغير أن يستعد لها الاستعداد اللازم بل وقبل أن يبلور أهدافه ، وقبل أن يلم شتات نفسه بحيث يكون صلب العود بازاء العدو .

ولا شك أن الوقوف على اللحظة المناسبة للهجوم على العدو ليس من السهولة بمكان . ان ذلك الادراك الدقيق بحاجة الى مقومات كثيرة لدى الشخص . فيجب أولا أن يكون صادق الحس صحيح الادراك لمقومات الموقف الخارجى ، وأن يكون أيضا على جانب كبير من القدرة على متابعة المتغيرات فى المواقف المتعددة من حوله ، بما فى ذلك موقفه هو شخصيا . ويجب ألا يكون منساقا وراء انفعالاته التى قد تطيش به عن ادراك اللحظة المناسبة للمعركة أو رد العدو على أعقابه . والواقع أن الشخص الحكيم فى الحياة اليومية العادية هو ذلك الشخص الذى يستطيع أن يدرك تلك اللحظة الحاسمة ويستغلها الاستغلال الصحيح فى قهر عدوه والقضاء عليه .

متى تغمد سلاحك فى غمده ؟

يجب أن نضع نصب الأعين دائما أن عدم استخدام القوة المباشرة والمجابهة العراكية مع العدو هو بوجه عام أفضل من التذرع بالعراك والدخول فى معارك مستمرة معه . ذلك أننا نعتقد أن الحلول السلمية بصفة عامة أفضل بكثير من الحلول العراكية . وبتعبير آخر فاننا نقول إن الموقف اذا احتمل الحل السلمى مع العدو ، فلا يجب عليك أن تلجأ الى الحل العراكى أو الى الخصومات العلنية بكافة صورها وأشكالها المتباينة .

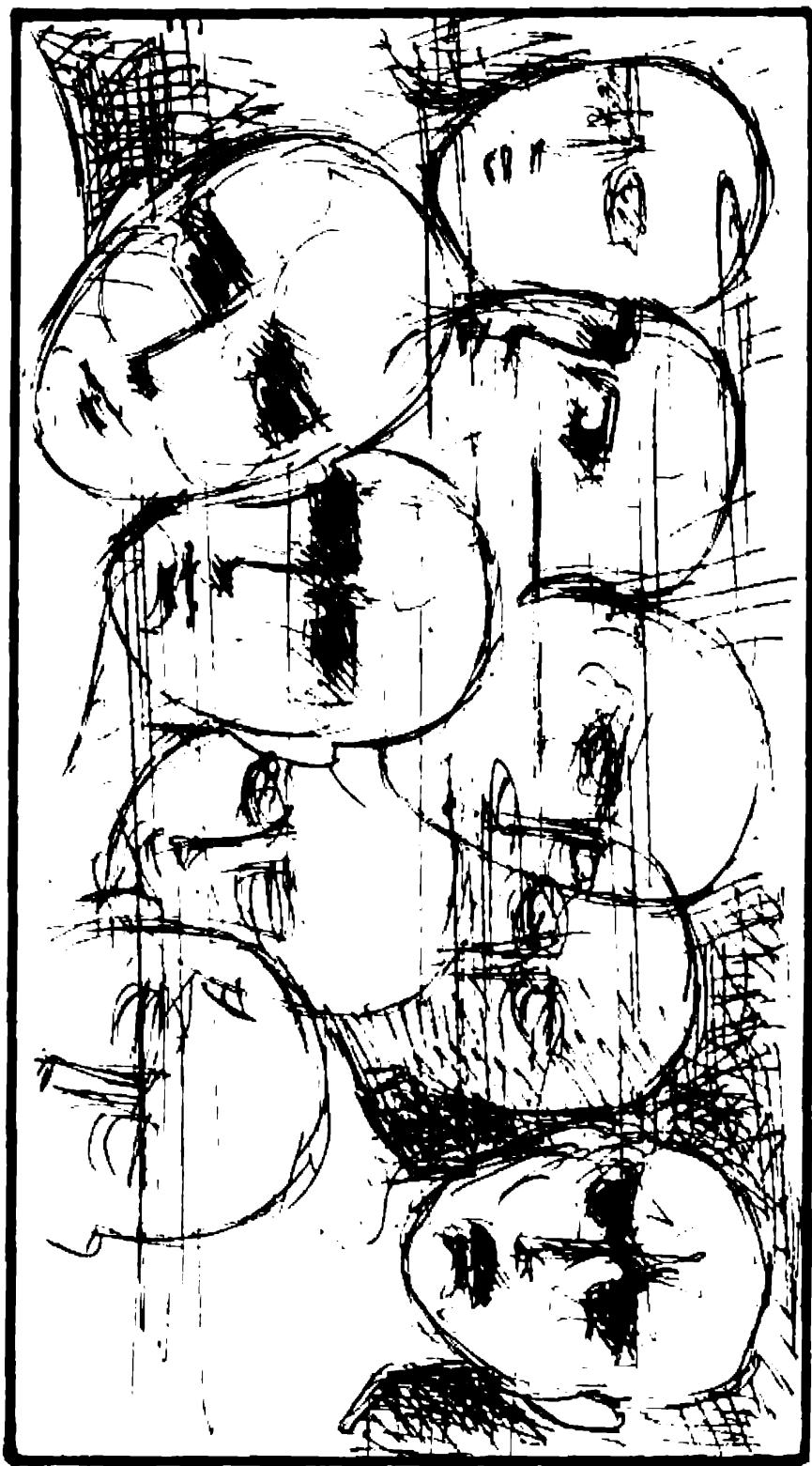
وحيث أننا نؤمن بأن الظروف دائمة التغير ، سواء كنا نقصد ظروفك أم ظروف العدو أم الظروف المحيطة بالمعركة بينك وبينه بوجه عام ، لذا فاننا نذهب الى أن من الممكن أن تبدأ معركة لا مفر منها مع العدو ، ولكن فى أثناء خوضك لها ، فان الموقف يتغير بحيث تجد أن الأجدر بك أن توقف المعركة وأن تغمد سلاحك فى غمده ، وأن تتحول من الجانب العراكى الذى تجابه فيه عدوك بالحرب العلنية

الى الجانب السلمى الذى تعقد فيه صلحا أو على الأقل تتخذ موقفا حياديا من عدوك أو أن تلتقى معه فى نقاط معينة ولا تلتقى معه فى نقاط أخرى .

ولعلنا نتساءل أولا عن الحالات التى يجب أن تغمد فيها سلاحك ولكن تظل فى حالة قطيعة مع العدو . فنجد أولا - الحالة التى يكون العداء فيها بينك وبين عدوك متعلقا بمصيرك أو بوجودك . فربما يكون استمرار المعركة مع العدو أقل ضررا من المصالحة معه واقامة علاقات سلمية بينك وبينه ، ولكن من جهة أخرى فقد يكون توقف القتال معه مع استمرار القطيعة بينك وبينه أفضل من الاستمرار فى مقاتلته . ثانيا - اذا كان فى القطيعة مع العدو بعد وقف القتال معه نمو لك وازدهار لشخصيتك وكيانك . ثالثا - اذا كان فى القطيعة مع العدو استقلال كيانك والتمتع بالحرية من اسار العدو . رابعا - اذا كان اتصالك بالعدو سيفسد حياتك أو يشوهها . خامسا - اذا كانت الخسائر التى ستترتب على اتصالك بالعدو بعد وقف القتال معه ستكون أكثر من الفوائد التى تترتب على ذلك . سادساً - اذا كان الاتصال بالعدو واقامة علاقات معه سيؤدى الى فقدان أصدقاء لك لهم وزنهم وأهميتهم لك . سابعا - اذا كان فى اتصالك بالعدو بعد وقف المعركة خيانة لصديق كان يحارب ذلك العدو الى جانبك ولا يوافق على اقامة علاقات بينك وبينه ذلك العدو . ثامنا - اذا كان لجوؤك الى اقامة علاقات بالعدو بعد وقف العراك معه مدعاة لحروب أخرى جديدة قد تنشب بينك وبينه فى المستقبل. تخيل مثلاً أن لك جاراً سيىء الأخلاق وسريع الاحتداد ، وقامت بينك وبينه خلافات أدت الى عراك عنيف بينكما ، مع علمك اليقينى أنه سوف يعاود الشجار معك اذا ما عقدت الهدنة وتوقف القتال فعليك فى مثل تلك الحالة أن تقبل وقف المعركة بينك وبينه ، ولكن مع الحذر من أن تقيم علاقات بينك وبينه . يكفى جدا أن لا تستمر المعركة بينك وبينه وذلك لأن القطيعة بينك وبينه ضمان لك بعدم نشوب معارك جديدة بينكما فى المستقبل القريب أو المستقبل البعيد . تاسعا - اذا كانت إقامة العلاقات مع العدو تؤدى الى حرب مع عدو آخر جديد . عاشرا - اذا كان عدم اقامة علاقات بالعدو يؤدى الى كسب أصدقاء جدد أهم وأفيد منه فى الحاضر والمستقبل .

وبعد أن عرضنا للحالات التى يجدر بك أن تبقى على القطيعة بينك وبين العدو بعد أن تهدأ المعركة الصريحة معه ، نعرج الى الحالات التى يمكن أن يستحيل فيها العدو الى صديق بعد وقف القتال معه ، أو على الاقل أن تقوم بينك وبينه علاقات واتصالات سلمية . ولعلنا نلخص تلك الحالات فيما يلى : أولا - اذا كان الذى كنت تحاربه صديقا قديما ولكن زوبعة عنيفة عابرة قامت بينك وبينه ويمكن عودة المياة الى مجاريها . ثانيا - اذا كان الذى قامت الحرب بينك وبينه قريبا لك يستحيل فصم العرى معه نهائيا كأن يكون أبا أو أما أو أخا أو أختا أو زوجا أو زوجة . ثالثا - اذا كانت مصالحك المادية أو مستقبلك مرتبطا باعادة العلاقات والاتصالات بعدوك بعد توقف المعركة . رابعا - اذا كان فى عودة العلاقات به كسب لصداقات جديدة أو اطفاء لعداءات وأحقاد قديمة . خامسا - اذا كانت العلاقات بعد الحرب بينك وبين العدو ستؤدى الى نمو خبرى أساسى لك . سادسا - اذا كان فى عدم الاتصال من جديد بعد وقف القتال معه ما يهدد بنشوب الحرب معه من جديد . سابعا - اذا كان الاتصال من جديد بعد وقف القتال سيعود عليك بالسمعة الطيبة وكسب الرأى العام الى جانبك . ثامنا - اذا كانت اعادة العلاقات والاتصال بالعدو بعد وقف القتال معه تؤدى الى تحقيق أهداف معينة وتطبيق استراتيجية تكون قد رسمتها . تاسعا - اذا لم تكن هناك أضرار مادية أو أدبية من ذلك الاتصال . عاشرا - اذا اكتشفت أنك كنت مخطئا فى المعركة التى نشبت بينك وبين العدو أو أن وشاة أوقعوا بينك وبينه مما انتهى بك الى شن حرب ظالمة ضد من اتخذته خطأ عدوا لك .

وجدير بنا بعد هذا أن نتساءل عن الحالات التى يجب أن تتوقف فيها الحرب مع العدوبصفة مؤقتة . والحالات هى : أولا - لالتقاط الأنفاس ورأب الصدوع التى حدثت فى جبهتك الداخلية . ثانيا - وقف القتال مؤقتا مع العدو للقاء عدو آخر تكون خطورته أشد من خطورة العدو الذى تحاربه حاليا . ثالثا - وقف المعركة مؤقتا لوضع خطة مرحلية جديدة بين حرب وحرب أخرى تالية . رابعا - لأخذ فرصة لكسب صداقات جديدة تدعمك فى المعركة التالية . خامسا - لأخذ فرصة لضم بعض أصدقاء عدوك الى صفك وانسلاخهم عن ركبه . سادسا - لتدريب نفسك على سلاح جديد تستخدمه مع عدوك . سابعا - لتقييم قدرتك القتالية فى

المعركة السابقة التى خضتها مع عدوك . ثامنا – لتحديد أهداف منفصلة لكل معركة من المعارك التى تدخلها مع العدو . تاسعا – لتوفير فرصة للفت فى عضد العدو بالحرب النفسية التى تشنها عليه خلال الفترة التى تقع بين المعركتين . عاشرا – لتنقية صفوفك من الخونة وللتخلص من وسائل الهجوم التى لا تعد صالحة لحربك مع العدو .

ولعلنا نتساءل بعد هذا عن الحالات التى يجب عليك فيها أن تغمد سلاحك فى غمده لكى يحارب عنك آخرون نيابة عنك . ونستطيع أن نلخص تلك الحالات فيما يأتى : أولا – فى حالة نشوب معركة بين عدوك وبين عدو آخر بحيث تكفى تلك المعركة للقضاء عليه بغير أن تدخل أنت فى معركة ضده . ثانيا – فى حالة سوء علاقات عدوك بكثير من الأطراف مما يؤدى الى تكاتف أعداء كثيرين ضده وشنهم الحرب عليه بحيث تكون فى غنى عن الدخول معه فى حرب مباشرة . ثالثا – فى حالة ضعفك اذا ما قيست قوتك الى قوة عدوك وظهور حليف لك أخذ على عاتقه محاربة العدو نيابة عنك . رابعا – فى حالة عجزك عن الاستمرار فى المعركة ضد عدوك لزيادة قوته بكثير عن قوتك واستغاثتك بأية أطراف محيطة بك وبعدوك للدفاع عنك بمجابهته وضربه وشل قوته . خامسا – وقوع حرب بين عدوين لك مما يجعل دخولك فى حرب مع أى منهما مدعاة لتحالفهما ضدك جميعا وفى وقت واحد – سادسا – فى حالة حدوث انقسام داخلى بين صفوف عدوك مما يضعفه من الداخل . وحينئذ يكون دخولك فى معركة ضده مدعاة للم شمله واستجماع شتاته وتوحيد صفوفه للقائك . فالحكمة تستوجب عدم انخراطك فى حرب معه ، لأن ذلك مؤد الى زيادة قوته بتوحيد الكلمة بين أبنائه وذويه . سابعا – اذا كنت قادرا على بيان صحة قضيتك على الملأ بحيث تكفى الحرب النفسية التى تشنها على عدوك والتى تؤدى الى انفضاض أصدقائه من حوله أو محاربتهم له . ثامنا – فى حالة وجود مصلحة حيوية تخص غيرك تضر به فى الصميم اذا ما قضى العدو عليك ، فينبرى لذلك لمحاربته دفاعا عنك ظاهريا ودفاعا عن مصلحته الحيوية فى حقيقة الأمر . تاسعا – قيام صديق قديم تكون قد سبق أن دافعت عنه فى معركة قديمة بالدفاع عنك فى معركتك الحالية ضد عدوك الحالى . عاشرا – فى حالة لجوئك الى الشرطة

أو القانون بما بين أيديهما من امكانيات وقوة تستطيع أن تستخدمها لضرب عدوك والدخول معه بطريقهما فى معركة يكون هو الخاسر فيها بالتأكيد ، ويكون فيها بالتالى انتصارك وحمايتك من المسئولية القانونية اذا أنت خضت المعركة بنفسك ضد عدوك . ففى هذه الحالة تكون الشرطة والقانون وكيلين شرعيين لك يحاربان عدوك نيابة عنك .

وجدير بنا أن نسأل بعد هذا عن الحالات التى يجب عليك فيها أن تهدىء من شدة المعركة بينك وبين عدوك دون وقفها تماما . ونستطيع أن نلخص تلك الحالات فيما يلى : أولا – فى حالة الرغبة فى جعل المعركة على أطول مدى ممكن وذلك لارهاق عدوك لأنك تعلم أن نفسه فى العراك أقصر من نفسك . ثانيا – فى حالة وضعك لاستراتيجية قتالية بعيدة المدى تستنزف بمقتضاها جهد وطاقة عدوك وحرصك الشديد على عدم توسيع جبهات القتال معه اما لأنه أقوى منك بكثير ، واما لأن افاقك مكشوفة بحيث يمكن أن ينال منك فى الصميم اذا ما انقض عليك بجماع قوته وركز جهده للفتك بك . ثالثا – فى حالة محاولة توفير مناخ مناسب بينك وبين عدوك للتفاوض والتفاهم بخصوص الصلح وانهاء الخصومة القائمة بينكما . رابعا – فى حالة رغبتك فى استجاع قوتك لهجوم كبير ضد عدوك . خامسا – فى حالة الرغبة فى تقييم أسلحتك التى تستخدمها أو تقييم تنظيمك لقواتك أو لطريقة قتالك مع العدو . فيكون التخفيف اذن من شدة المعركة موفرا الجو المناسب للنهوض بذلك . سادسا – فى حالة رغبتك فى فتح جبهة جديدة الى جانب الجبهة الحالية مما يستوجب خفض شدة المعركة فى الجبهة الأولى لتوفير بعض الجهد القتالى للجبهة الجديدة . سابعا – فى حالة الاحساس بوهن العدو وقرب استسلامه مما يجعلك تخفف من شدة المعركة معه توفيرا لجهدك وطاقتك . ثامنا – فى حالة انضمام اطراف جديدة الى صفك لمحاربة عدوك مما يحملك على خفض شدة وكثافة ما تدفع به الى المعركة ضد عدوك . تاسعا – فى حالة انقسام العدو على ذاته ووقوع فتنة فى صفوفه مما يجعل التخفيف من حدة حربك معه تقوية فى نفس الوقت للحرب الداخلية بين أعوانه . عاشرا – فى حالة وقوع انقسام داخلى فى جبهتك ، مما يحتم عليك التخفيف من شدة المعركة فى الخارج لتلتفت لرأب الصدع الذى حدث بدخيلتك .

وفى نهاية المطاف نتساءل عن الحالات التى يجب عليك فيها أن توقف المعركة التى تديرها معه بسلاح معين لكى تديرها معه بسلاح آخر . ولعلنا نلخص تلك الحالات فيما يلى : أولا – عندما يثبت لك بشكل قاطع أن السلاح الذى تستخدمه فى قتال عدوك أضعف من سلاحه أو أن به عيبا معينا . ثانيا – عندما يكون السلاح الذى تستخدمه بحاجة الى حذق ومهارة فى استخدامه ليسا بمكنتك ، بينما يكون لديك حذق ومهارة فى استخدام سلاح آخر . فيجدر بك عندئذ أن تلقى بالسلاح المستخدم وأن تستبدل به السلاح الذى تجيد استخدامه ويكون لديك مهارة فى القتال بواسطته . ثالثا – فى حالة رغبتك فى تجربة سلاح جديد تعتقد أنه أقوى فاعلية وأمضى من السلاح الذى تقوم باستخدامه فى الوقت الراهن الذى تدير به معركتك ضد عدوك . رابعا – فى حالة تجديد العدو لأسلحته مما يضطرك الى مجاراته وتجديد سلاحك أنت أيضا . ذلك أنه لا يصح أن يكون بيد عدوك مدفع بينما لا يكون فى حوزتك سوى السيف . خامسا – فى حالة الرغبة فى مفاجأة العدو بسلاح لم يعتد استخدامه وليست لديه فكرة عنه أو ليست لديه مهارة فى استخدامه . سادسا – فى حالة رغبتك فى تجديد سلاحك الحالى أو تجديد التدريب عليه ، فيكون عليك اذن أن تحل محله سلاحا آخر الى أن يتم لك التجديد المنشود والتدريب المطلوب . سابعا – فى حالة الرغبة فى ارهاب العدو أو ارباكه وذلك باستخدام عدة أسلحة متباينة بطريقة تتابعية بحيث لا يتسنى له ملاحقة التغيرات التى تحدث أمامه بتغيير الأسلحة المستخدمة ضده وعجزه عن مجابهتها وتكييف قدرته الدفاعية لسرعة تتابعها وكثرة تباينها . ثامنا – فى حالة الركون الى السلاح النفسى بدلا من السلاح الحسى أو العكس ، أو إحلال سلاح القانون محل السلاح المباشر بالنسبة للافراد حسب مقتضيات المعركة والوضع الحضارى الذى ينخرطون فيه . وهذا ما يجدر اتباعه بالنسبة للبلاد التى ما يزال الاهلون فيها يشنون الهجوم المباشر بعضهم ضد بعض دون اللجوء الى القانون . والأفضل لهم أن يستبدلوا بسلاح العدوان بعضهم ضد بعض سلاح القانون . تاسعا – اذا اعتبرنا أن السلام والحب سلاحان ضد العداء والعدوان ، فاننا نستطيع أن نقول ان احلال سلاح السلام والحب محل سلاح البغضاء والشحناء افضل فى غالبية الحالات التى تقوم فيها المنازعات بين الافراد والجماعات .

الفصل الثامن
كون لنفسك جيشًا من الأصدقاء

الفصـــل الثامــن
كون لنفسـك جيشـا من الأصدقـاء

بأصدقائك تكون أقوى :

من المسائل الواضحة التى لا تحتاج الى كثير برهان أو الى مناقشة مستفضية أن هناك تناسباً عسكيا بين قوتى كل من الصداقة والعداء . فاذا مثلنا لكل من قوتى الصداقة والعداء بوحدات متساوية القوة أو الطاقة ، فاننا نستطيع أن نعتبر أن الزيادة فى كفة الصداقة معناه بطريق غير مباشر وقوع نقص فى كفة العداء . والعكس كذلك صحيح . فكل زيادة تطرأ فى كفة العداء معناها بطريق غير مباشر حدوث نقص فى كفة الصداقة . ومعنى هذا – اذا صح ما نذهب اليه – أن كل صديق تدعم العلاقة بينك وبينه يشكل خنجرا ماضيا تغرسه فى صدر عدوك . وكل صديق تضمه الى صفوف أصدقائك الحميمين معناه الاضعاف من قوة عدوك أو أعدائك . وعلى هذا فاننا نستطيع القول بأن من أهم وسائل قهر الأعداء كسب الأصدقاء الى صفوفنا .

بيد أنه ينبغى أن يكون واضحا لنا ان الأصدقاء يمكن أن ينقلبوا الى أعداء بغير علم مسبق من جانبنا ، كما أن من الممكن أن نخدع بما قد يبديه بعض الأعداء لنا من امارات الصداقة فنقع فى مخالبهم ويكون تصديقنا لصداقتهم شر وبال علينا ، ولا نكون فى مثل تلك الحالة قد أضعفنا من قوة اعدائنا ، بل على العكس نكون قد سددنا الخناجر الى صدورنا بدلا من تسديدها الى صدور أعدائنا . فالحذار الحذار من الوقوع فى براثن أولئك الأعداء الأصدقاء وقد سبق خصصنا موضوعا من هذا الكتاب لهذا الغرض . ولكن ننتهز الفرصة فنذكر بما قلناه مؤكدين أن الوقوف على نوايا الناس من حولنا وفرز الأصدقاء من الأعداء عملية ليست من السهولة واليسر

بمكان ، بل انها عملية تحتاج الى خبرة عميقة والى صدق احساس والى ذكاء اجتماعى مدقق والى وعى ودراية وحصافة كثيرا ما لا تتوافر لجميع الناس أو حتى للشخص الواحد فى كل وقت بازاء جميع صنوف الناس الذين يتم له التعامل معهم . ذلك أن هناك من الأعداء من يفتنون فى الاستخفاء والتنكر فى أزياء الأصدقاء الحميمين ، بينما لا يكونون قد ملأوا صدورهم بتجاهلك الا بالسم الزعاف ، سم العداء الخبيث .

واذا نحن أشحنا بوجوهنا عن الأصدقاء المزيفين واتجهنا بأبصارنا الى الأصدقاء الصدوقين فى صداقتهم والذين يكنون الاخلاص فى قلوبهم لك ، فاننا نجد أن الأصدقاء الصدوقين يتباينون فيما بينهم من حيث مدى ما يمكن أن يكون لصداقتهم من فاعلية وثبات واستقرار . ونستطيع أن نفترض أن يكون هناك لكل صديق قوة صداقة معينة يتمتع بها ويضفى بها على صديقه أو أصدقائه . ونستطيع أن نشبه الأصدقاء بالمصابيح الكهربية . فكما أن ثمة مصباحا قوته ألف شمعه ومصباحا آخر قوته خمس شمعات ، كذا فاننا نجد أن ثمة صديقا قوة صداقته تصل الى الف وحدة صداقة - اذا جاز التعبير - بينما تصل قوة صديق آخر الى خمس وحدات صداقة فقط .

ونستطيع أن نفهم الصداقة فى ضوء فكرة التوافيق والتباديل . ولعلنا نستطيع ايضاح علاقاتك بأصدقائك بأن نفترض أن اسمك ضياء وأن لك ثلاثة أصدقاء هم هانى ورفيق وطارق ، وللتبسيط نفترض أن قوة الصداقة لدى كل من هانى ورفيق وطارق واحدة ، فماذا عسى أن تتلقى منهم من قوة صداقة ؟ عليك بوضع اسمك فى ناحية والاصدقاء الثلاثة فى ناحية أخرى ثم تخيل ما يمكن أن ينشأ بينهم وبينك من علاقات صداقة . انك ستجد أن هناك سبعة احتمالات على النحو التالى : هانى ← ضياء ، ثم رفيق ← ضياء ، طارق ← ضياء ، هانى ورفيق معا ← ضياء ، رفيق طارق ← ضياء ، هانى طارق ← ضياء ، وأخيرا هانى ورفيق وطارق معاً ← وضياء .

فلنفترض أنك اضفت صداقة جديدة هى صداقة شريف الى أصدقائك الثلاثة هانى ورفيق وطارق ، فماذا عسى أن تستحيل اليه علاقات الصداقة الممكنة ؟ انك

ستجد أن التوافيق والتباديل قد قفزت الى خمسة عشر احتمالاً ، أى أن اضافة صديق واحد الى الأصدقاء الثلاثة قد عمل على زيادة علاقات الصداقة بمقدار ثمانية علاقات جديدة ، أو بتعبير آخر أن العلاقات زادت الى الضعف . ولكى يتضح هذا علينا باستعراض العلاقات الممكنة إن أضفنا شريف الى قائمة أصدقائك التى كانت لا تضم سوى ثلاثة أصدقاء . ان علاقات الصداقة عندئذ تسير على النحو التالى :

هانى ←ضياء ، رفيق ←ضياء ، طارق ←ضياء ، شريف ←ضياء ، هانى ورفيق معا←ضياء ، هانى وطارق معا←ضياء ، هانى وشريف معا←ضياء ، ورفيق طارق معا←ضياء ، رفيق وشريف معاً←ضياء ، طارق وشريف معاً←ضياء ، هانى وطارق وشريف معاً←ضياء ، رفيق وطارق وشريف معاً←ضياء ، هانى ورفيق وشريف←ضياء ، أوخيرا هانى ورفيق وطارق معا←ضياء

ومعنى هذا فى الواقع أنك اذا ما أضفت الى قائمة أصدقائك صديقا جديدا ، فانك تضيف بذلك احتمالات هائلة جديدة من علاقات الصداقة بينك وبين مجموعة الأصدقاء التى تربطك بهم علاقات صداقة . ومن الطبيعى أنك اذا خدعت فأضفت صديقا يبدو فى ظاهرة مخلصا بينما يكون فى حقيقته عدوا لدودا لك ، فان نفس الاحتمالات الممكنة تقوم ولكنها تكون احتمالات عكسية . انها احتمالات سلبية تنخر فى مقومات الصداقة التى تربطك بأصدقائك وذلك بسبب اعدائك الذين انسربوا فى قائمة الأصدقاء خلسة .

ومما لاشك فيه أنك اذا استطعت أن تتخير الأصدقاء الذين تضيفهم الى قائمة أصدقائك بحيث يكونون من ذوى الطاقة الصداقية الممتازة ، فانك تكون اذن قد ضمنت فى الصديق الواحد ما يوازى مجموعة كبيرة من الأصدقاء . فالصديق الذى يناظر المصباح الكهربى ذا قوة الف شمعة يساوى مائتى صديق ممن يساوى الواحد منهم خمس شمعات فقط اذا صح التشبيه . فاذا ما وفقت الى تخير الأصدقاء الصالحين لضمهم الى صحبتك ، فانك اذن تكون قد وقعت على كنز لا يقدر بمال ، بل وتكون قد شيدت لنفسك صرحا منيعا لا يستطيع عدوك ضربه أو النيل منه أو محاولة الاعتداء عليه .

وطالما أننا لا نستطيع أن نقيم صداقات لا نهائية من حيث العدد ، فاننا نجد أنفسنا محدودين بحدود معينة بازاء عدد الأصدقاء الذين يمكن أن نرتبط بهم . ومن الطبيعى اذن أن نأخذ فى درج أفضل الأصدقاء وأقواهم صداقة فى زمرة الاصدقاء الذين تقوم بيننا وبينهم علاقات صداقة . ولكن ما النتيجة التى تترتب على اتباع مثل هذا المبدأ الانتقائى ؟

النتيجة اللازبة هى أننا سنقوم بعملتى حذف واضافة بالنسبة للأصدقاء ، وليس معنى حذف الصديق من قائمة الأصدقاء انه ينقلب فى نظرك الى عدو ، بل معنى هذا أنه يستحيل الى واحد من المعارف . والفارق بين الشخص من المعارف وبين الواحد من الأصدقاء أن الأول لا تصدر اليك منه شحنة وجدانية ولا تصدر اليه من قبلك اليه شحنة وجدانية مناظرة أو أكبر أو اقل ، بينما تتبادل مع اصدقائك عواطف الحب والمودة ، بل ان الحب والمودة يستحيلان بينكما الى الوان من السلوك العملى فى مواقف الحياة العملية وبخاصة فيما يتعلق بالوقوف كالبنيان المرصوص قبالة عدوك الذى يستحيل بسبب حب أصدقائك لك وانسجامك معهم الى عدو مشترك بينك وبينهم . ذلك أن صديق أعدائك هو عدو لك ، كما أن عدو أعدائك هو صديق لك . فالصداقة فى تمها تجعل الأصدقاء منسجمين فيما يحبون بل وتتحد عواطفهم سواء كانت عواطف صداقة أم عداء فيحبون ويكرهون نفس الموضوعات لا بافتعال أو تظاهر ، بل عن توحد فى المزاج وائتلاف فى المواقف التى يتخذونها قبل الحياة والناس على السواء .

بيد أن هذا لا يعنى أننا ننادى بذوبان الصديق فى صديقه أو بتطابق الاصدقاء بعضهم على بعض تمام التطابق ، أو استلاب الواحد منهم لارادة الاخر ، بل اننا نؤكد ضرورة استمرار استقلال الشخصية بصفة دائمة وألا تعمل الصداقة على ضياع معالم الشخصية أو الانتقاص من حريتها فى الاختيار والتصرف . ولسوف نفرد لذلك موضوعا فى هذا الفصل .

ولكى تضمن لنفسك اكتساب قوة هائلة بفضل ما تتلقاه من أصدقائك من دعم وتمكين ، فلابد لك من العمل على تنويع أصدقائك بحيث لا يكونون من فئة واحدة من الناس . ذلك أن تنويع الأصدقاء يضمن لك توافر قوى متنوعة فى جبهات

متباينة . فاذا كنت مهندسا فخذ لنفسك أصدقاء من المهندسين ومن المدرسين والاطباء والمقاولين والمحامين ورجال الشرطة الى غير ذلك من أصحاب المهن والحرف المتباينة . والواقع ان الصداقة كالطعام . فكما أن الطبيب ينصحك بتنويع المواد الغذائية التى تقوم بتناولها فى وجباتك ، كذا فاننا نقدم اليك النصح بأن تنوع الاصدقاء حتى لا تستقبل الفائدة من مصدر واحد بينما تحرم من الأنواع الأخرى التى لا تستطيع الحصول عليها من نفس ذلك المصدر الواحد . والتنويع أيضا يتجه وجهة أخرى هى الامكانيات والمواهب التى يتمتع بها أصدقاؤك . ذلك أن تنويع الأصدقاء فيما يتعلق بالمواهب والامكانيات التى يتمتع بها كل واحد منهم يجعلك قويا ، ولكأنك أنت الحاصل على تلك الامكانيات والمواهب . ذلك أنك اذا ما ضممت الى صفوفك أصدقاء منوعى المواهب والقدرات والامكانيات ، فانك تكون بذلك قد أضفت لنفسك أنت تلك المواهب والامكانيات والقدرات .

والواقع أن الأصدقاء المخلصين يجعلوننا موجودين بقوة وصلابة فى كل مكان يوجد فيه أحد أولئك الاصدقاء . فهم يقومون بحمايتنا من أعدائنا فى غيابنا . فلا يجرؤ أحد على اغتيابك أو وضع خطة للاضرار بك بينما يوجد فى حضرته أحد اصدقائك يحميك فى غيابك . وحتى اذا وضع اعداؤك الخطة الضارة بك أو بمصالحك ، فسرعان ما تجد أصدقاءك وقد أخذوا يضعون الخطط المضادة التى تقضى على خطط أعدائك . وطبيعى أن كل صديق من زمرة الاصدقاء ينتظر منك أنت أيضا أن تكون شهما وغيورا على مصالحه وعلى أمنه وسلامته ، وينتظر منك أن تحميه اذا ما جرؤ أحد أعدائه على الاضرار به فى غيابه .

وأكثر من هذا فان الصديق يغار على تنقية جو الصداقة . فاذا ما اكتشفت أن أحد أعدائك قد اندس فى صفوف اصدقائك وقد انتحل هيأة وملامح الصديق ، فانه سرعان ما ينبهك الى ذلك بل وسرعان ما يقوم بشن حرب شعواء ضد ذلك العدو المستخفى الذى ينتحل صفة الصداقة مع أنه يتستر تحت مظاهر الصداقة والمودة ويخبىء نواياه الرديئة العدائية ضدك . وهنا ينبغى أن نحذرك من الخلط بين الصديق والعدو . فلقد يأتى أحد أعدائك المتلحفين بالصداقة ويشى لديك ضد أحد أصدقائك المخلصين ، ومن جهة أخرى فقد يقوم أحد الأصدقاء الحميمين بتقديم النصيحة اليك

للحذر من الوقوع فى براثن أحد الأعداء الذين انتحلوا لأنفسهم صفة الصداقة . فيكون عليك اذن أن تكون حذرا من جهة وذكياً من جهة أخرى بحيث تصير قادرا على تمييز الصادق من الكاذب والحقيقى من الزائف . فلكم فقد أشخاص أصدقاء حميمين لهم بسبب الوشاة . ونذكر بهذه المناسبة نكبة البرامكة وكيف أن الوشاة أوغروا صدر الرشيد ضد أصدقائه المخلصين ورجال دولته الحريصين على ملكه ، فانقض عليك بالتقتيل حتى أفناهم ، وفقد بفقدهم المستشارين المخلصين والاصدقاء الذين يأنس اليهم ويفضى لهم بمشاعره والامه وآماله .

والواقع أن الواحد منا لا يصير قويا بأصدقائه بسبب ما يقدمونه اليه من معنويات ومساندات فحسب ، بل انه يقوى بهم ايضا بما يقدمونه اليه من نقد صريح ونصائح غالية . ولا ننسى أننا فى الحياة كاللاعبين الذين يكونون بحاجة دائمة الى الأصغاء الى النقد يوجه اليهم فيزدادون لياقة وفتوة وقوة .

كيف تكسب الأصدقاء :

قلنا ان كسب الصديق معناه غرس خنجر ماض فى صدر العدو بشرط أن يكون الصديق الذى تكسبه صديقا مخلصا محافظا على حقوق الصداقة . ولكن الواقع أن الغالبية العظمى من الناس بما فى ذلك أولئك الناجحون فى كسب العدد العديد من الاصدقاء المخلصين - لا يحاولون الوقوف على الكيفية التى يكسبون بها أصدقاءهم ولا الوسائل التى تحميهم من خسارة اى صديق مخلص من الأصدقاء الذين تم لهم كسبهم وضمهم الى صفوف المتعاطفين معهم والمتفانين فى حبهم . ذلك أن معظم الناس ينهجون فى حياتهم نهجا حدسيا لا يعتمد على منطق عقلى محدد الملامح والقسمات ، بل انهم يعتمدون على المصادفة أو على الحظ فى تعاملهم من الناس وفيما يتعلق بعلاقاتهم الاجتماعية بغيرهم من أفراد أو جماعات .

ولعل بعض الناس الناجحين فى مجال الصداقة يخشون البحث فى اسباب نجاحهم أو فى أسباب احتفاظهم بأصدقائهم الحميمين بغير فقدان أى واحد منهم ، خوف أن ينتهى مثل هذا البحث الى فقدهم لسر شخصى لا يقفون هم أنفسهم على كنهه ، بل إن البعض قد يعزون ما يتمتعون به من أسباب النجاح فى علاقاتهم الاجتماعية

وفى عصمتهم من خسارة أصدقائهم الى موهبة غامضة يمكن أن يفقدوها فى أى وقت ، أو يمكن أن تستلب منهم اذا هم جسروا على التفكير فى كنهها . والواقع أن لدى الكثير من الناس عقائد سحرية ، ونقول سحرية ولا نقول دينية - تعتمل بعمق فى دخائلهم من بينها أن التفكير يفقد الانسان بعض ما فى حوزته . وانك لتجد أن فنون السحر برمتها تعتمد على ألفاظ وممارسات غامضة لا يفهم المستخدم لها كنهها أو الارتباطات القائمة بين مقوماتها . فالساحر لا يعتمد فى سحره على العلاقة بين الأسباب والنتائج كما يفعل العالم فى معمله أو الباحث فى بحثه أو الكاتب الموضوعى فى كتابته أو حتى الفنى فى الفنون التى يتمرس بها . ومن هنا - اذا صح ما نذهب الى افتراضه - فان الكثير من الناس الناجحين فى علاقاتهم الاجتماعية والناجحين فى كسب الأصدقاء وفى الحفاظ على صداقة الاصدقاء يخشون البحث فى أسباب نجاحهم ليستنبطوا قواعد عامة يمكن أن يستخدمها جميع الناس ويحذون حذوها ويراعونها فى تعاملهم وذلك اعتقادا منهم أنهم اذا ما حاولوا ذلك وتكلفوا مثل هذا البحث ، فانهم سيفقدون العصا السحرية التى يستخدمونها فى التعامل مع الناس ، أو سيفقدون الموهبة اللدنية التى أعطيت لهم أو منحت لهم باستحقاق أو بغير استحقاق وهى الموهبة التى ينبغى ألا يكشف عنها الغطاء والا فان الفساد سوف ينسرب اليها وتنمحى فاعليتها فى حياتهم وفى علاقاتهم بغيرهم .

ولكن الواقع أن المسألة ليست سحرا من قريب أو من بعيد ، وأن من يبحث فى أسباب نجاحه ويقف على الخصائص بل وعلى المناشط التى يتبعها فى حياته وفى مواقفه قبالة أصدقائه لكى يكتشف أسباب نجاحه فى كسب الاصدقاء ، بحيث يستخرج قواعد عامة ومقومات وخصائص يجب أن يتلحف بها الشخص فى حياته ، انما يكون قد قدم لنفسه ولغيره من الناس الأداة التى تمكن من يرغب فى كسب الأصدقاء والحفاظ على صداقتهم من السيطرة عليها واستخدامها وقتما يشاء وبتجاه أى ممن يشاء من الناس .

ولعلنا نستطيع فى هذا المقام أن نعرض لأهم الخصائص التى اذا ما اتصفت بها فانك بلا مراء ستكون قادرا على تطويع تلك العصا السحرية - اذا جاز التعبير

مجازا – فى اقتناص قلوب الناس وربطهم فى فلك صداقتك والحفاظ على قلوبهم جنبا لجنب فى صف قلبك .

وأولى تلك الخصائص أو العمليات التى يجب أن تقدم على التمرس بها هى فهم سيكلوجية الناس . والواقع أن التعامل مع الانسان – ذلك المخلوق الذى يشكل قارة غامضة وفسيحة الأرجاء – ليس من اليسر والسهولة بغير أن تحاول سبر أغواره وفهمه الفهم الصحيح الذى لا يخالطة غموض او لبس . وعلى الرغم من استخدامنا لكلمة فهم ، فاننا لا نعنى ذلك الفهم الذى ينصب عادة على الاشياء والافكار بغير أن يكون للوجدان نصيب كبير فى العملية الفهمية . اننا نقصد ذلك الفهم الوجدانى ، أو تلك الخلطة التى يتركب فيها الوقوف الموضوعى على واقع الناس الذين تتعامل معهم مع ما يعتمل فى نفسك من تعاطف واحساسات وجدانية . فاذا ما طالبناك بأن تفهم حالة رئيسك فى العمل أو تلميذك بالفصل – اذا كنت مدرسا – أو أن تفهم زوجتك اذا كنت زوجا – فاننا لا نعنى بذلك أن تقوم بدراسة كل واحد من هؤلاء كما يفعل الكيميائى فى معمله بازاء الخامات والمحاليل التى تقع بين يديه . اننا نعنى بلفظ «الفهم» هنا ذلك الاحساس المستنير ، أو تلك الاستنارة المتعقلة . اننا نطالبك بأن تقف على اتجاهات الشخصية التى تتعامل معها لكى تكون واعيا بالأوتار التى اذا لمستها فانها تخرج أنغاما عذبه وأن تتجنب الأوتار التى اذا ما لامستها فانها تخرج نشازا أو أصواتا مزعجة .

يجب أن نضع نصب أعيننا أن لكل شخصية من شخصيات الناس مفتاحا خاصا بها يفتح الباب الرئيسى بها . قد يكون مفتاح أحد الشخصيات هو الثناء والتشجيع ، ولقد يكون مفتاح شخصية أخرى هو الايلام أو حتى القهر أو الاخذ بالحزم والعنف . فاذا أنت آمنت بالتشجيع والثناء كما لو انهما يمثلان المفتاح السحرى الوحيد الذى يفتح مغاليق جميع الشخصيات بغير استثناء ، فانك ستصطدم اذن بأن ذلك المفتاح المختار لا يصلح بأية حال فى فتح كثير من الابواب المغلقة التى يوصدها اصحابها أمامك . ولعلك تتساءل باندهاش : وهل من المعقول أن يفضل بعض الناس أن يؤخذوا بالشدة على أن يؤخذوا بالتشجيع والثناء ؟ نقول نعم وألف نعم . ألم تسمع عن الماسوكية ؟ ان الشخص الماسوكى من الجنسين هو شخص يتلذذ بالايلام

يقع عليه . والأصل فى الماسوكية أن تكون متمركزة فى الحياة الجنسية وفى العلاقات الجنسية . ولكن من المعلوم أن ما يتخذ له بؤرة فى الحياة والعلاقات الجنسية قد يتخذ له بؤرا أخرى خارج نطاق تلك الحياة والعلاقات الجنسية ، أو أن ما يتمركز فى الجنس يمكن أن يعم الشخصية فى العلاقات الاجتماعية المتباينة التى تنخرط فيها . فتجد أن بعض الماسوكيين يعجبون بمن يسومونهم العذاب ، أو أنهم يحتقرون وينفرون من أولئك الذين يثنون عليهم أو يشجعونهم أو الذين ينأون عن استخدام وسائل الاهانة والحط من الشخصيات التى يتعاملون معها .

واذا كنت من أولئك الاشخاص الذين يكتسبون فهما لغيرهم ، بل وفهما لجميع الناس قياسا على الخبرات التى مرت بهم ، فانك ستكون اذن قادراً على كسب ذلك الفهم الذى نقصده فى ضوء مشاهداتك واتصالاتك بغيرك . بعض الناس يقيسون الناس بعضهم على بعض ، وقد ارتسمت فى أذهانهم فئات من الناس بحيث أنهم اذا ما تقابلوا مع شخص لم يسبق لهم أن شاهدوه أو تعاملوا معه قبل ذلك ، فانهم يسارعون الى درجه فى احدى الفئات التى تبلورت ملامح أفرادها فى أذهانهم ، ثم يأخذون فى التأكد من انهم وضعوا ذلك الشخص فى الفئة الصحيحة ، وأنه لم يخنهم التوفيق فى اختيار الفئة المناسبة له لوضعه فيها . فاذا تأكد لهم أن الفئة التى اختاروها له هى فئته بالفعل ، فبها نعمت . ولكن اذا اتضح لهم فى ضوء تعاملهم معه أن الفئة التى اختاروها له ليست فئته الصحيحة ، فانهم سرعان ما ينقلونه بأذهانهم الى الفئة التى يحتمل أن تكون فئته الحقيقية .

ومن المؤكد أن دراسة علم النفس ، والاطلاع على الكتب التى تقوم بدراسة الانسان والوقوف على المحاولات التى بذلت فى هذا الشأن ، لمما يساعد الشخص على البصر بمن يقابلهم فى الحياة اليومية . (١) ذلك أن علماء النفس قد حاولوا جاهدين عبر تاريخ علم النفس وهو تاريخ قصير نسبيا – تحديد فئات تجمع جميع الناس فى نطاقها ، وقد اعتمد البعض منهم على الناحية الجسمية بما تتضمنه من طول ووزن وقسمات وملامح ، بينما اعتمد بعضهم الآخر على الخصائص الوجدانية ،

(١) نقترح عليك الاطلاع على كتابنا «الشخصية القوية» – مكتبة غريب بالفجالة – القاهرة .

وآخرون على الخصائص العقلية وأخيرا اهتم بعضهم بالخصائص الاجتماعية . ولكن مما لاشك فيه أنك مهما درست من كتب فى علم النفس فانك سوف لا تستطيع أن تفيد مما تقوم بالاطلاع عليه الا اذا بدأت بالتمرس بما تقرأه ، بغير أن تعكف على تطبيق ما تقرأه تطبيقا حرفيا ، ذلك أن الشخصية الانسانية بالنسبة لكل فرد هى نسيج وحدها ولا تتكرر على الزغم من اشتراك كل فئة من الأشخاص فى سمات اساسية مشتركة فيما بينهم .

ومن الواجب عليك أن تعلم أن لكل انسان طاقة فى تحمل طلبات من يريد اقامة علاقات صداقة به . من الناس من يجب أن يخدمك وأن تخدمه ، ومن الناس من يجب أن تقوم أنت بخدمته بشرط ألا تطالبه بأن يقدم اليك أية خدمة ، ومن الناس من يريد أن يقدم اليك الخدمات ولكنه يأبى أن يتلقى منك أية خدمة . ومن الناس من يتسمون بالكرم وآخرون يستمون بالشح ومنهم ومن يأخذ منك بقدر ما يعطيك . وهكذا تجد أن الناس يتباينون فيما بينهم . فعليك اذن أن تقف على اتجاه صديقك بازاء تلك المسائل ، لأنه على اساس معرفتك بالشخص فانك تستطيع أن تحكم اذا كان يمكن أن يصير صديقا لك أم لا .

ولكن بوجه عام ننصحك بألا تثقل على من يحيطون بك والا فانهم ينفرون منك . اذا كان صديقك كريما فكن أنت عفيفا ، فلا تأخذ كل ما يقوم بتقديمه اليك . لا تقبل بنهم على ما يقدمه اليك مهما كنت مستمتعا بما يقدم اليك . ذلك أن النفس البشرية لا تتمتع بسوى قشرة رقيقة من الحضارة وتحت تلك القشرة الرقيقة يكمن الانسان البدائى الذى يكره من يسطو على ما بين يديه من ممتلكات . انه يكاد يمزقه اربا اربا . ولعل صديقك يكون بحاجة نفسية الى أن يشعر بغناك عنه وعن أشيائه التى يقدمها اليك . فاحساسه بأنك غنى عنه يجعله يتعلق بك أكثر ويجرى وراءك ويبدى لك الاحترام والتقدير .

ويجب عليك أيضا أن تعلم أن أكثر الناس كرما وسخاء تكون لديهم حالات بخل شديدة نسبيا أو حتى شديدة جدا فيما يتعلق بأشياء معينة . قد تجد من بين أصدقائك من يقدم اليك وجبة غذاء تكلفه أكثر من خمسة جنيهات ، ولكنه يبخل

عليك بسيجارة واحدة ، وذلك لأن بخله منصب ومتمركز فى السجائر . أعرف سيدة صاحبة ثروة طائلة ، ولكنها اذا اضطرت الى ركوب القطار فانها لا تستطيع أن تركب بالدرجة الأولى أو الثانيةوتصر على الركوب بالدرجة الثالثة حتى اذا كانت هناك مقاعد خالية فى الدرجة الأولى والدرجة الثانية ، وعبثا تحاول مناقشتها فى هذا المسألة بقولك لها مثلا إنها ثرية وتنفق على سيارتها الجنيهات الكثيرة كل شهر حاضا إياها على الجلوس بأحد مقاعد الدرجة الاولى الخالية أو الثانية . ان مجرد المناقشة مع تلك السيدة وأمثالها فى هذا الأمر يعمل على فقدان ما بين من يناقشها وبينها من علاقات وصداقة .

وبهذه المناسبة نحذرك من الالحاف بالنقد أو بتخطىء الآخرين . هناك من الناس من يبحثون فى تصرفات الاخرين وأقوالهم علهم يجدون ما يقومون بتخطئته وهدم أركانه . انهم يظنون انهم بذلك سوف يحتلون مكان الصدارة فى قلوب الاشخاص الذين يقومون بنقدهم ، مع أن العكس هو الصحيح . اذا كنت ممن يتربصون بغيرهم بالنقد فإعلم أنك تسير فى الطريق الخاطىء ، وانك فى العاجل القريب أو فى الآجل البعيد سوف تفقد جميع أصدقائك بل وجميع معارفك بحيث سوف تجد نفسك وحيدا وقد أخذ جميع الناس ينصرفون عنك ويلوون وجوههم عليك بل يغتابونك بأكثر الصفات رداءة مؤكدين بعضهم لبعض أنك مر المعشر ، لا يطاق الحديث معك ، وأنك لا تجلب لهم بكلامك سوى الضيق والتبرم - اعلم ياصديقى أن الناس لا يحبون من يقف لهم بالمرصاد متمنيا لهم أن يخطئوا حتى يلعب دور المنقذ من الضلال والهادى الى طريق الصواب . إن العلاقة بالناس لا تقوم على أساس المنطق وعلى الخطأ والصواب ، بل تقوم على أساس آخر هو القبول لمعظم ما يقال والاغماض على معظم ما يفعل . اننا بالطبع لا نطالبك بأن تستحيل الى شخصية منافقة ، ولكننا فى نفس الوقت نحذرك من الادمان فى نقد الاخرين من حولك ، اذا كان لك أن تحتفظ بأصدقائك ، واذا كان لك ان تضم الى صفك أصدقاء جددا آخرين .

اخدم أصدقاءك فيخدموك :

على الرغم من أن جميع الناس يشتركون بعضهم مع بعض فى الاقبال على من يقومون بخدمتهم ، فان ثمة فوارق فردية بعيدة المدى فى أنواع الخدمات التى يرغب

كل شخص فى تلقيها من الاخرين . فلقد تشكل الخدمة التى تسديها لشخص ما إساءة لا تغتفر اذا ما أسديتها هى نفسها لشخص آخر . انك اذا قدمت حذاء قديما من أحذيتك التى قاربت البلى الى خادمك فانه سوف يحس بأنك قد أسديت اليه معروفا وأنك قد قدمت اليه خدمة تشكر عليها . ولكنك اذا فعلت نفس الشيء مع أحد اصدقائك - بفرض أنك موظف مرموق أو من أصحاب الشأن وأصدقاؤك على شاكلتك - فانه سوف يعتبر أن ما تفعله بازائه انما يشكل إهانة لا تغتفر وجهتها اليه ، لدرجة أنه قد تقوم خصومة شديدة بينك وبينه بسبب ذلك . فثمة اذن اعتبارات متباينة يجب أن تؤخذ فى الاعتبار قبل تقديم الخدمة وعلى رأسها الوضع الذى يحتله الشخص والقيم التى يأخذ بها نفسه والحاجات المعتملة لديه .

ويصح لنا فى هذا المقام أن نقدم الشروط الواجب توافرها فى الخدمة الجيدة التى يقدمها الصديق الى صديقه . أولا - يجب أن تكون الخدمة المقدمة بمثابة تلبية لحاجة معتملة فى نفسية صديقك وكيانه . وهنا نذكر بالفارق بين الحاجة والرغبة . فالرغبة كأن تكون عطشانا بحيث تكون متلهفا الى تناول كوب ماء بارد يروى ظمأك . وقد يكون تناولك للماء البارد متمشيا مع صحتك كما أنه قد يكون ضارا بك . فاذا كان غير متعارض مع حالتك الصحية فان رغبتك فى الشرب اذن تكون متمشية مع حاجتك الى الشرب . ولكن اذا كان الطبيب قد حذر من تناولك للماء لفترة معينة مهما استبد بك العطش ، فان رغبتك فى الشرب تكون عندئذ منافية لحاجتك الى عدم الشرب . المهم أنك يجب أن تكون واقفا على حاجات صديقك لا على رغباته فقط ، وأن تنحاز بصفة مستمرة الى الحاجات سواء تمشت مع الرغبات أم تعارضت معها . وفى ضوء هذا المحك نستطيع أن نقيس الخدمات التى يقدمها الأصدقاء بعضهم الى بعض وقيمة كل خدمة منها ، وهل هى خدمة حقيقية أم أن فيها إضرارا بهم وبكيانهم . فالطالب الذى يريد أن يغش فى الامتحان تكون لديه الرغبة المحتدمة لكى ينقل المعلومات فى ورقة اجابته من ورقة زميله . ولكن تلك الرغبة تتعارض مع حاجته الحقيقية وهى أن يكون هاضما للمعلومات التى يسجلها ورقة الاجابة حتى لا يقع فى خداع ذاتى بأنه هاضم للمادة مع أنه جاهل بها .

ثانيا – ألا يكون تقديمك للخدمة خادشا لكبرياء أو كرامة صديقك . وهذا يتضح فى المثال الذى قدمناه عن الحذاء الذى قد تخطىء فتقدمه الى زميل لك فى نفس مكانتك ومقامك الاجتماعى المرموق .

ثالثا – أن تقدم الخدمة فى ميقاتها الصحيح ، فلا تقدم قبل الميقات المناسب أو بعده . فاذا أمر الطبيب بأن يتناول صديقك المريض ملعقة من الدواء الذى وصفه له لثلاث مرات يوميا بعد الأكل ، فيجب ألا تقدم اليه الدواء فى غير تلك المواقيت المقررة . لا يصح مثلا أن تقدمه اليه دفعة واحدة ثلاث ملاعق فى الصباح . ذلك أنك فى هذه الحالة تضره ولا تكون قد قدمت اليه خدمة بل ضررا .

رابعا – أن تقدم الخدمة الى صديقك بغير كثير الحاح أو الحاف من جانبه . فهناك بعض الناس يتعمدون تجويع أصدقائهم فيما يحتاجون اليه ولا يقدمون اليهم الخدمة الا بعد أن يكون الصديق قد ألحف فى السؤال وكأنهم – أو هذا هو الواقع بالفعل – يرتشفون لذة من حالة التجويع التى يعذبون أصدقاءهم بها ؛ أو لعلهم يتعمدون ذلك التجويع حتى تصير الخدمة التى يقدمونها ضخمة رائعة .

خامسا – أن تراعى الأولويات الحقيقية فيما يقدم من خدمات الى الاصدقاء . فالجريح يكون بحاجة الى تضميد الجروح أكثر من حاجته الى طعام أو شراب تقدمهما اليه . فكونك تمد أمامه أشهى صنوف الطعام وأطيبه بينما هو ينزف الدم الغزير من جراحه ، انما تكون قد قدمت اليه شيئا لايقاس الى قيمة الضمادة تشد بها العضو المجروح . وحتى بفرض أن ذلك الصديق الجريح يكون جائعا ، فان الأولوية المطلقة فى مثل هذا الموقف هى القيام بوقف النزيف الذى اذا استمر فانه يقضى حتما على حياته .

سادسا – عدم المن على الصديق بما تقدمه اليه أو بما سبق أن قدمته اليه من خدمات . وأيضا الا تعلن على الملأ ما سبق لك أن قدمته لأصدقائك . ففى الحالة الأولى تكون قد استخدمت الخدمة التى تقدمها أو قدمتها كسلاح لاستذلال صديقك . وفى الحالة الثانية تكون قد أعلنت عن أهدافك الحقيقية من وراء تقديم الخدمات الى أصدقائك . وهى أن تحظى بالثناء والتقدير ممن يسمعونك ، مع أن

الواقع أن كلامك ذاك يجعل الناس على خشية منك ، وينبو بالأصدقاء عنك وعن خدماتك خشية أن يقعوا فى مخالب منك عليهم واعلان أفضالك عليهم على الملأ . انهم يفضلون أن يستغنوا عن خدماتك على أن تفضح أمرهم وتذكر جملاءك التى أسديتها اليهم فى كل مناسبة تواتيك .

سابعا – ألا تكون الخدمة التى تقدمها الى صديقك مرهونة بخدمة مقابلة ترغب فى أن تتلقاها حاليا ، أو فى المستقبل منه . يجب أن تكون الخدمة المسداة غير مشروطة بأى شرط وبحيث لا تكون مترقباً رد خدماتك اليك . قدم خدماتك الى أصدقائك وانسها بعد تقديمها اليهم مباشرة ولا تقلق بالك بما اذا كان الصديق مقدراً لما قدمته اليه أم أنه جاحد لمعروفك .

ثامنا – يجب ألا تكون الخدمة التى تقدمها الى صديقك مسببة لك أضراراً أو مؤاخذات أو تدير حولك الشبهات من أى نوع . وفى نفس الوقت يجب ألا تكون الخدمة المقدمة على حساب مصالح الاخرين المستحقين لها . فبعض الناس يقدمون خدمات الى أصدقائهم هى فى الواقع اختلاس لحقوق الاخرين . مثال ذلك من يكون بيده توزيع الشقق الجديدة على المتقدمين بطلبات فيقوم بتقديم شقة الى أحد أصدقائه مع أن أحد المتقدمين أولى منه بها . ان مثل تلك الخدمة غير مشروعة ويجب النأى عنها وعن أمثالها ، بل ويجب توقيع أشد العقوبات على من يقترف امثال تلك الخدمات التى تقع فى نطاق المحسوبيات .

تاسعا – يجب أن تقدم الخدمة الى صديقك بالطريقة المناسبة . مثال ذلك اذا كنت طبيبا واحتاج أحد اصدقائك الى اجراء عملية جراحية له فى المستشفى التى تعمل بها ، وهى مستشفى خاص . وصديقك هذا لا يستطيع سداد أجر المستشفى دفعة واحدة ، فتوسطت لدى الادارة لكى تقسط المبلغ المطلوب على أقساط شهرية لمدة عام أو أكثر . فى مثل هذه الحالة يصح أن تفهمه أنك أنت أيضا تفعل نفس الشيء اذا احتجت الى اجراء عملية جراحية أو اذا احتجت الى شيء من هذا القبيل فى أية جهة ، اذ أن دخلك لا يسمح لك بالسداد الفورى . فأنت على الرغم من مقدرتك المالية التى تمكنك من السداد الفورى فى مثل هذه الحالة ، فانك تزعم له ذلك حتى لا يحس بضآلة وضعه المالى اذا ما قورن بوضعك . فهو اذا اطمأن

الى آنكما فى الهوى سوى فانه لا يخجل اذن منك ويتقبل منك الخدمة التى تسديها اليه بصدر رحب .

عاشرا – لا تجعل من الخدمات التى تقدمها الى أصدقائك فرضا واجبا محتما عليك بصفة متواترة . لا تقيد نفسك بارتباطات ربما يخونك الحظ فلا تستطيع الوفاء بها فيهجوك الصديق أو يظن بك تقصيرا فى حقه أو يتهمك بأنك تغييرت عليه . من ذلك مثلا سيدة تجيد الحياكة تقوم بخدمة صديقاتها بحياكة ما يقمن بشرائه من فساتين جديدة . إن مثل تلك السيدة اذا قصرت فى تقديم ما اعتادت صديقاتها نيله منها من خدمات فى هذا الجانب من حاجاتهن فانها تلقى منهن اتهاما صريحاً بأنها مقصرة فى حقهن ، ولا يكتفين بعدم شكرها على الخدمات السابقة بل يذممنها لعدم الاستمرار فى خدمتهن ويخاصمنها .

ولعلنا بعد هذه الشروط التى قدمناها والتى يجب أن تتوافر فى الخدمة ، علينا أن نقوم باستعراض أنواع الخدمات التى يمكن أن يقدمها الأصدقاء بعضهم الى بعض : أولا – خدمات مادية محسوسة وأخرى معنوية . وهناك خدمات تجمع بين الناحيتين المادية والمعنوية فى نفس الوقت . من النوع الأول أن تقدم الى صديقك كوب ماء بارد أو زجاجة غازوزة باردة ، وقد أقبل عليك يتصبب عرقا . ومن النوع الثانى حل مشكلة عائلية وقعت بين صديقك وزوجته ، ومن النوع الثالث أن تعير كتابا لزميلك – اذا كنت طالبا – لكى يستذكر منه بعض الدروس لأن كتابه قد فقد منه .

ثانيا – خدمات عملية وأخرى كلامية . من أمثلة الخدمات العملية أن توقف سيارتك عندما تلمح صديقك وتوصله الى حيث يقصد أما النوع الثانى فمن أمثلته تقديم المشورة أو الرأى أو النصيحة الصائبة الى صديقك .

ثالثا – خدمات جوهرية وأخرى ثانوية . فمن يقوم بانقاذ صديقه من غرق كان وشيكا انما يكون قدم اليه خدمة جوهرية ، أما الصديق الذى يحمل صديقه فى سيارته الى حيث يريد انما يكون قد قدم اليه خدمة من النوع الثانوى .

رابعا – خدمات مستمرة وأخرى متقطعة . من النوع المستمر كأن تكون طبيب أسنان وتقوم برعاية أسنان صديقك بصفة منتظمة . أما الخدمات المتقطعة فمن امثلتها مساعدة صديقك على الحصول على وظيفة .

خامسا – خدمات تخص الشخص نفسه وخدمات تخص أشخاصا يهمونه . فالصديق الذى ساعدته للحصول على وظيفة تكون خدمته المسداة اليه واقعة فى نطاق النوع الأول ، ولكن اذا قمت بتشغيل أحد أبنائه – لا لأن هذه الابن صديقا لك بل لأنه ابن صديقك – فان خدمتك تكون اذن واقعة فى نطاق النوع الثانى .

سادسا – خدمات راهنة تتعلق بالحاضر وخدمات تتعلق بالمستقبل . فالصديق الذى يساعدك على الحصول على وظيفة يكون قد قدم اليك خدمة راهنة أى تتعلق بحاضرك ، أما إشراك صديقك فى احد المشروعات التجارية برأس مال رمزى حماية لمستقبله ومستقبل ابنائه ، فانه ينخرط فى نطاق الخدمات المستقبلية .

سابعا – خدمات ايجابية وخدمات سلبية . ومن الخدمات الايجابية كل شيء تقدمه الى أصدقائك مما سبق أن ذكرنا ، أما الخدمات السلبية فانها تتبدى فى الحيلولة دون وقوع ضرر على صديقك . من ذلك مثلا قيامك – اذا كنت محاميا – بالدفاع عن صديقك أمام المحكمة وتخليصة من ورطة كان يوشك أن يقع فيها .

ثامنا – خدمات تقوم بها مباشرة بنفسك وخدمات تقوم بها بطريق غيرك . من النوع الأول توصيلك لصديقك بسيارتك الى حيث يريد . أما النوع الثانى فانه يتمثل فى أن تقدم تزكية لصديقك لتقديمها الى صديق آخر لك لا يعرف الصذيق الأول الذى ستسدى له الخدمة .

تاسعا – خدمات فردية تخص فردا بعينه ، وخدمات جمعية تخص مجموعات . ومن الخدمات الجمعية توفير فرص عمل أمام بعض أفراد الاسرة حتى يرتفع مستوى معيشتها كمجموعة لا كأفراد .

عاشرا – خدمات لذات الشخص وخدمات خاصة بمتعلقاته . من النوع الأول تقديم الدواء لصديقك المريض . ومن النوع الثانى منح تسهيلات معينة للمشتغلين فى محل تجارة صديقك للافادة من الخدمات الطبية بالمجان أو بسعر مخفض فى مستشفاك الخاص بفرض أنك طبيب صاحب مستشفى خاص .

ولعلنا بعد هذا نستطيع القول بأنك اذا ما قمت بخدمة أصدقائك فى ضوء ما سبق ، فانك تكون بذلك قد جمعت فى قبضتك قوة ذات خطر وفاعلية فى قهر أعدائك . ولكننا نشترط عليك أن تكون حصيفا فى تقديم الخدمات بحيث تحيلها أداة لدعم قوتك ، وألا تصير الخدمات التى تقدمها الى أصدقائك بمثابة عبء يثقل كاهلك وينوء به ظهرك . فنحن لا نريد لك أن ترهق نفسك بأكثر مما تطيق من جهة ، ولا أن تتقوقع فتحبس نفسك فى قمقم فلا تقدم خدمة لأحد من أصدقائك فينصرفون عنك ويشيحون بوجوههم عنك .

احترس من الذوبان فى أصدقائك :

سبق أن حذرنا من الذوبان فى الأصدقاء مؤكدين خطورة ما يمكن أن يترتب على ذوبان الصديق فى صديقه من نتائج ضارة . ولعلنا فى هذا المقام نحاول استعراض أهم تلك النتائج غير المواتية التى يمكن أن تترتب على مثل تلك الاذابة .

أولا - فقدان الارادة الذاتية . فنحن عندما نكون فى استقلال ذاتى عن غيرنا فاننا نكون معتمدين على أنفسنا فى تقدير المواقف والأمور ، فلا نعتمد على أحد فى تبصيرنا بالغث والسمين ، ولا بالخير والشر ، ولا بما يحسن بنا اتخاذه من تصرفات وما يجب علينا النأى عنه . ولكن اذا ذبنا فى غيرنا من الأصدقاء ، فاننا نفقد القدرة على التقييم والموازنة بين الأشياء ، بل اننا أكثر من هذا نفقد القدرة على إصدار الأحكام وعلى اتخاذ القرارات . ذلك أن حالة الذوبان فى الأصدقاء تفضى الى نوع من الاتكالية فى التقدير والحكم واصدار القرارات لدرجة أن الصديق لا يستطيع أن يستقل فى اصدار الحكم بازاء ما يجابهه من مواقف أو مشكلات ، وبالتالى فانه لا يستطيع أن يكون له ارادة ذاتية قائمة بذاتها ومستقلة عن ارادة الصديق أو الاصدقاء .

ثانيا - تلاشى القوة الشخصية وفقدان الانية الذاتية التى تمكن الانسان من الاحساس بذاتيته ككينونة قائمة برأسها لها قوامها الخاص مما يسمح للشخص بالنمو والتطور فى خطوط مستقلة تماما عن الخطوط التى ينمو فى اتجاهها الاصدقاء ويتطورون وفقها . والواقع أن عملية الذوبان فى الصديق تجعل الانسان فى حالة من القصاعة أى النقص فى النمو أو توقفه عند حد معين لا يتخطاه .

ثالثا – التنازل عن حرية المبادرة الشخصية . ونعنى بالمبادرة أن نقدم على خط لم يسبق اليه أحد قبلنا أو لم يسقنا اليه أحد أو لم يفرض علينا من الخارج . والواقع أن الانسان وهو فى حالة انفصال عن غيره واستقلاله ذاتيا عن غيره يكون قادرا على شق طريق جديدة لم يسبق أحد أن شقها ، بل ويستطيع أن يقرر الحلول للمشكلات التى تجابهه بحيث يكون أول من فكر فى تلك الحلول وأول من جرؤ على انتهاجها . ولسنا نشك لحظة فى أن الكثير من الأصدقاء يوفرون على أصدقائهم عناء جهد التفكير والوقوع على الحلول المناسبة نيابة عنهم ولكننا من جهة أخرى نستطيع أن نؤكد أن عملية المعاناة التى يمر بها الشخص لكى يصل بعدها الى الحلول المناسبة للمشكلة التى تعترض طريق حياته انما يكون لها أكبر الفضل فى تكوين شخصيته وبلورتها على نحو يمكن أن توصف معه بأنها شخصية قوية .

رابعا – ان ذوبان الصديق فى صديقه يفقده القدرة على الابتكار . ذلك أنك طالما لا تستطيع أن تشق لنفسك خطا جديدا فى الحياة وبازاء المشكلات التى تجابه حياتك ، فانك بالتالى لا تستطيع أن تبتكر فى حياتك ولا تستطيع أن تتمتع بفلسفة حياتية مستقلة بل تكون اسيرا لأفكار ومقررات سواك . والواقع أن الانسان الذى تتحقق له انية خاصة به وقد شكل لذاته خطوطا قائمة بذاتها يختطها انما يستطيع بالتالى أن يبدع فى حياته وبتجاه أعدائه وأصدقائه جميعا بحيث تأتى تصرفاته وأقواله وقد اصطبغت بصبغته الذاتية ، ولا يكون مرددا ما سرده غيره قبله ولا مقلدا لتصرفات الآخرين . وليس شك فى أن الانسان المبتكر حتى ولو أتت ابتكاراته منخفضه المستوى نسبيا فانها تقدر بقيمة أكبر بكثير من التصرفات الممتازة التى لا تعدو عن أن تكون تقليدا لما سبق الآخرون اتيانه . وأيضا اذا أنت عبرت عن ذاتيتك بما هو اقل مستوى عما صدر عن سواك من عظماء المتحدثين والكاتبين ، فانك مع ذلك تكون افضل ممن يحفظ ما قاله أو كتبه غيره ليردده ويلوكه لوكا خلوا من أى ابتكار ومن أية انبعاثية داخلية .

رابعا – ان ذوبان الصديق فى صديقه يفقدهما جميعا الاحساس بقيمة الوقت . ولسنا نستطيع بأية حال أن نقدر عدد البلايين من الساعات التى يفقدها الكثير من الاصدقاء كل يوم بسبب اصدقائهم بل وبسبب ذوبان الاصدقاء بعضهم فى بعض .

ذلك أنك طالما اندمجت وذبت فى أصدقائك فانك بالتالى تكون قد فقدت القدرة على التحكم فى دفة وقتك ، بل وتكون بالتأكيد منساقا وراء ما ينساقون فيه ، ولكأنك قد دخلت فى دوامة ليس منها فكاك وليس من سبيل للتخلص من اسارها . فاذا أنت حققت لنفسك عدم الذوبان فى أصدقائك ، فانك تكون اذن قادرا على وضع الخطة الخاصة بتوزيع وقتك فى حرية واستقلال عن الدوامة التى تدور بالاصدقاء الذائبين بعضهم فى بعض .

خامسا – انك فى حالة الذوبان فى أصدقائك ، تكون بالتالى عرضة للانزلاق فى الأخطاء التى ينزلقون فيها . والواقع أن ما سبق أن قلناه من أن صديق اعدائك هو عدو لك ، كما أن عدو أعدائك صديق لك لنا عليه بعض التحفظات . فعلى الرغم من أن هذا القول يصح بنسبة كبيرة جدا بازاء الاصدقاء الذائبين بعضهم فى بعض ، فانه لايصح الا بنسبة ضئيلة فى حالة الاصدقاء الذين احتفظ كل واحد منهم بقوامه الذاتى و لم يسمح باسقاط الحدود بينه وبين أصدقائه أو لم يسمح لعملية الدمج أن تسيطر عليه وأن تحيله وصديقه شيئا واحد بلا تعين أو تحديد أو تمايز . فانت اذا ما احتفظت بذاتيتك ، فانك تكون اذن فى مأمن من الخضوع لتيار الخطأ الذى يقع فيه صديقك . انك ستعلن عن عدم موافقتك لصديقك على ما اتخذه من مواقف خاطئة أو ما لفظ به من ألفاظ رديئة معلنا أن ما صدر عنه لا ينم على ما يعتمل بنفسيتك وليس معبرا عن لسان حالك ، وأنه على الرغم من استمرار صداقتك له ، فانك ما تزال أيضا صاحب ارادة خاصة بك ، وصاحب رأى خاص بما يمكن أن توافق عليه ومالا توافق عليه .

سادسا – ان حالة ذوبان الأصدقاء بعضهم فى بعض تؤدى حتما الى زيادة عدد الأعداء ، لأنه فى تلك الحالة يكون اعداء الصديق الذين لا تقوم بينك وبينهم اسباب للعداء هم فى نفس الوقت اعداؤك مع أن العكس غير صحيح ، بمعنى أن أصدقاء صديقك الذين لا تربطك بهم صلة صداقة لا ينضافون بالتبعية فيصيرون اصدقاءك . وطبيعى انك اذا احتفظت بذاتيتك بغير ذوبان فى أصدقائك ، فانك سوف اذن لا تضيف الى قائمة أعدائك عددا جديدا من الاعداء لم تنشأ بينك وبينهم خصومة بل ولم تتعامل معهم أو تحتك بهم .

سابعا – ان ذوبان الصديق فى صديقه معناه ضمنا الموافقة غير المشروطة على تصرفات ذلك الصديق فى الحاضر وفى المستقبل . ومعنى هذا بتعبير آخر أنك ستتحمل وزر غيرك ومسئوليات تصرفاته جميعا . ولكم أخذ الصديق بوزر صديقة ، ولكم دخل صديق وراء قضبان السجن بسبب ذوبانه فى صديقه ، وذلك لأن ضياع شخصية الصديق ربما يجعل من المحقق أن توزع المسئولية الأدبية بل والمسئولية الجنائية على الصديقين ولكأنهما شخص واحد اقترف الخطأ .

ثامنا – من المؤكد أننا لا نضمن ما يمكن أن يصير اليه حال الصديق النفسية والعقلية أو الاجتماعية فى المستقبل . من هنا فان الذوبان فى الصديق معناه تطبيق نظريات الأوانى المستطرقة عليهما . فكل انخفاض فى ناحية ما من نواحى شخصية أحدهما يجد لها صدى سريعا وأكيدا فى شخصية الآخر . ولكم ضيع صديق صديقه فى الدراسة بالاستذكار سويا . ولا نعنى أى حالة استذكار مشتركة ، بل نعنى الحالات التى يتم فيها اندماج الصديق فى صديقه اندماجا نفسيا وبالتالى اندماجا ثقافيا . ان كلا منهما يقيس نفسه على الآخر وكأنه المثل الأعلى له ويحدث بالتالى نوع من الهبوط فى المستوى لدى كل منهما نتيجة سريان مفعول ما يحدث من انخفاض أو تدهور لدى أى منهما . ونستطيع أن نزعم أن الصديقين الذائبين الواحد منهما فى الآخر يعكسان مستوى الصحة النفسية التى يتمتع بها كل منهما ، بحيث انه اذا ما أصيب أحدهما بنوع ما من الجنون ، فان الصديق الاخر يصاب بنفس المرض العقلى . واذا كان هذا صحيحا بازاء الحالات العقلية فانه يصح ايضا بازاء الانحرافات السلوكية . ولعلك اذا درست الغالبية العظمى من حالات انحرافات الاحداث – بل والكبار – اذن لوجدت أن ثمة عنصرا مشتركا بين جميع الحالات التى تقوم بدراستها وهو ذوبان المنحرفين بعضهم فى بعض كأصدقاء حميمين . ولكم توطدت علاقات الصداقة بين مسجونين لأسباب متنوعة بحيث تحقق لشخصياتهم الذوبان بعضهم فى بعض ، فانتقلت فيما بينهم حالات الاجرام التى لم يدخلوا السجن نتيجة اقترافها . لقد نشأ عن الذوبان انتقال الشر واستشراؤه فيما بينهم .

تاسعا – عدم القدرة على التصرف ايجابيا بازاء العدو كالمصالحة معه مثلا الا بعد موافقة الصديق الذى حدث الذوبان معه . وبهذه المناسبة نقول إن الكثير من حالات

استعصاء حل الخصومات بين المتخاصمين انما ترتكز فى حقيقتها على هذا السبب . فكلما اقنعت أحد المتخاصمين بوجوب فض الخصومة والمصالحة مع العدو فانه يجد نفسه بعد ذلك عاجزا عن اخراج ما سبق أن اقتنع به من حيز الاقتناع الى حيز السلوك والتصرف . ماذا يقول لأصدقائه الذين ارتبط بهم وذاب فيهم وطابق بين سلوكه وسلوكهم ؟ لابد اذن من موافقتهم على ما يقال له من وجوب فض الخصومات وبدء صفحة جديدة مع العدو . فذوبان الأصدقاء بعضهم فى بعض مدعاة لتعقد الخصومات وحرمان أى فرد يقع طرفا فيها من القدرة على انهاء الخصومة ومن ثم الاستمرار فى خصومته الى ما شاء الله .

وبعد أن عرضنا لأخطار الذوبان فى الاصدقاء علينا أن نعرض بايجاز الوسائل التى تكفل لك عدم الذوبان فى الاصدقاء ، وهى على النحو التالى :

اولا – وزع وقت فراغك على أصدقائك ولا تركزه فى صديق واحد . ولقد سبق أن نصحناك بتنويع أصدقائك حتى تصير قويا ، وألا تقتصر على حدود ضيقة أو على نوعية واحدة من الأصدقاء . ذلك أن توزيع وقت فراغك – أو بتعبير أدق بعض وقت فراغك وليس كله – على عدد كبير من الاصدقاء انما يكفل لك عدم الذوبان وذلك بفضل تنوع اصدقائك من حيث مشاربهم واتجاهاتهم وثقافاتهم بل وسنهم .

ثانيا – جدد أصدقاءك بحيث لا تظل فى قمقم واحد أو تأخذ بمبدأ الصداقة المطلقة . فلكل سن أصدقاء ولكل بيئة تنخرط فيها أصدقاء . وكما أن لكل مقام مقالا ، كذا فان لكل وضع اجتماعى تحتله أصدقاء . ولسوف نعرض لهذه النقطة باستفاضة فى الموضوع القادم .

ثالثا – اضغط وقت فراغك وتوسع فى وقت العمل أو النشاط الفردى . فاذا كنت موظفا مثلا ، فعليك يتخير بعض الهوايات التى تستطيع ممارستها وحدك بغير اندماج فى ثلة من الأصدقاء ، واقض فى تلك الهواية الكثير من وقت فراغك بحيث يكون الوقت المتبقى لأصدقائك قليلا وذلك حتى تحمى نفسك من حالة الذوبان التى ينخرط فيها الكثيرون من الاصدقاء بعضهم فى بعض .

رابعا – اعمل على توسيع ثقافتك ومعلوماتك العامة ، لأن ذلك سوف يعمل على رفعك الى مكانة عالية بين أصدقائك ، فتكون فى مأمن عندئذ من الذوبان فيهم لأن الثقافة الحقيقة بهذا الاسم تعنى العصيان على الذوبان العقلى فى الاخرين .

خامسا – لا تسمح لأصدقائك بالسيطرة عليك منذ البداية . فعلى أساس ما ترسية من أسس أمام أصدقائك ، وعلى اساس الفلسفة التى تتعامل بها يكون وضعك معهم باستمرار . فاذا أنت ذبت فيهم فانك سوف لا تستطيع بعد ذلك أن تتخلص من حالة الذوبان وتقع على انيتك ، ولا يكون أمامك فى مثل تلك الحالة الا مقاطعتهم والبدء فى اقامة صلات صداقة جديدة مع غيرهم على اساس جديد وفى ضوء فلسفة جديدة هى فلسفة الاستقلال والحفاظ بالأنية الشخصية .

سادسا – كن قوى الثقة فى نفسك . وأهم شىء يجب أن تثق فيه هو صدق تمييزك للأمور وحصافة حكمك ورجحان عقلك.. ذلك أن الشخص الذى يفقد واحداً من هذه المقومات يكون قد فقد كل شىء فى شخصيته . لقد شك ديكارت الفيلسوف فى كل شىء عدا قدرته على التفكير السديد ، فقال كلمته المشهورة « أنا اشك فانا موجود » فبنى وجوده على قدرته على الشك . والشك لديه هو الاساس الذى ينبنى عليه اليقين . فثق فى عقلك ولا تتنازل عن قدرتك على التفكير والتمييز لاصدقائك والذوبان فيهم .

الوارد والمنصرف من الأصدقاء :

سبق أن ذكرنا فى كتاب آخر أننا نستطيع أن نستبين ثلاثة أنواع من الصداقة : صداقة استغلالية وصداقة دفاعية ، وصداقة تحررية أو استقلالية . والصداقة من النوع الاول يكون الشخص فيها مقبلا على اقامة علاقة الصداقة مع غيره ابتغاء لمنفعة أو لمنافع يرنو اليها من وراء التعرف به وتوطيد العلاقة معه . أما النوع الثانى من الصداقة وهو الصداقة الدفاعية ، ففيها يكون الهدف من عقد أواصر الصداقة هو درء خطر يمكن أن يترتب على عدم قيام الصداقة ، كتلك الصداقة التى يقيمها اللص مع الشرطى ابتغاء رضاه اذا ما ضبط متلبسا بالسرقة واقتيد الى قسم الشرطة ، فيجد من يعطف عليه هناك . والنوع الثالث من الصداقة هو الصداقة التحررية أو

الاستقلالية وهى الصداقة التى تقوم على أساس من الاختيار المتحرر من الطمع فى منفعة والمتحرر أيضا من الخوف من وقوع ضرر . انها صداقة تقوم على أساس من الثقة بالنفس وعلى أساس الثقة فى الشخص الآخر الذى يقدم الشخص على اقامة صداقة معه . [1]

والوقع أن ما سبق أن ذهبنا اليه - وهو ما نزال مستمسكين به ومؤمنين به - يعنى أن الصداقة الحقيقة بالاتباع ليست صداقة اطلاقية بل هى صداقة نسبية .والصداقة الاطلاقية تعنى ارتباطا مؤبدا بين الصديق وصديقه ، بينما تعنى الصداقة النسبية قيام عرى الصداقة طالما أن شروطا معينة ما تزال قائمة . فاذا ما تلاشت تلك الشروط فان الصداقة اما تذبل واما تتلاشى تماما . ولعلنا فيما يلى نستطيع أن نعرض لتلك الظروف التى يترتب عليها نشوء علاقات صداقة جديدة وذبول أو اختفاء صداقات قديمة كانت راسخة ومتأصلة ولكن بسبب فقدان شروط قيامها فانها أخذت فى الخفوت أو الاختفاء . والشروط أو الظروف هى :

أولا - خروج الشخص من اطار سن معينة والانخراط فى اطار مرحلة عمرية تالية . والواقع أن الشخص يتغير فى نظرته الى الصداقة من سن لأخرى ، فلا تظل نظرته الى أصدقائه بنفس النظرة القديمة التى كان ينظر بها اليهم . والغالب أن تكون الصداقة خلال الطفولة والمراهقة صداقة اطلاقية رومانسية ولكنها ما تفتأ بعد ذلك أن تستحيل الى صداقة واقعية نسبية عملية ، فيأخذ الشخص فى النظر الى أصدقائه القدامى بنظرة نقدية تمحيصية ، ويكون نتيجة ذلك أن يقوم بعملية غربلة لأصدقائه الذين كان يتفانى فى حبهم فيقلل من ذلك الحب المسدى اليهم أو ربما يسدل الستار تماما على ما كان يجمع قلبه وقلوبهم من ود وألفة وتعاطف . ولقد يأخذ الشخص فى الاندهاش من نفسه كيف كان يصادق مثل ذلك الشخص الذى لا يرى فيه الان سوى شخص ردىء لا يستحق شيئا مما كان يكنه له من ود وحب عميقين .

---

(١) انظر للمؤلف كتاب «الثقة بالنفس» دار نهضة مصر بالفجالة صفحة ١٤٨ .

ثانيا – خروج الشخص من بيئة ما وانخراطه فى بيئة أخرى . فانتقال الشخص من بيئة الى اخرى أو من قرية الى قرية أخرى أو من مدينة الى مدينة أخرى أو حتى من مدرسة الى مدرسة أخرى انما يترتب عليه انزال الستار على صداقات كانت معقودة ومتينة ونشوء صداقات جديدة لم تكن قائمة . فكما أننا بعد تطورنا بالنمو من سن الى سن أخرى تنشأ صداقات جديدة بيننا وبين أناس جدد لم تكن تجمعنا واياهم صداقة أو ألفة أو مودة ، كذا فاننا بعد أن ننتقل من مجتمع الى مجتمع آخر فان صداقات جديدة تنشأ بيننا وبين أشخاص جدد لم نكن نعرفهم من قبل ، أو على الأقل لم تكن معرفتنا بهم سوى معرفة سطحية لا تمت للصداقة بأية صلة . ولكن ارتباطنا واياهم فى مكان واحد أو اجتماعنا واياهم حول أهداف مشتركة أو ارتباط آمالنا بعضنا مع بعض قد جمع قلوبنا حول محاور مشتركة تنتهى الى شدة الصداقة بيننا وارتباطنا وجدانيا بهم . ومن الطبيعى أن بعدنا عن البيئات القديمة التى كانت تلتئم فيها قلوبنا حول محاور صداقة معينة يعمل على ذبول تلك المحاور أو ملاشاتها تماما .

ثالثا – الانتقال من وظيفة الى أخرى أو تغيير طبيعة العمل أو حتى الانتقال من مكتب لاخر بنفس المدينة أو بنفس المبنى انما ينشأ عنه ذبول صداقات قديمة ونشوء صداقات جديدة .

رابعا – الانتقال من مسكن الى مسكن آخر . فالجيران الذين كان يجمع بينهم وبين الشخص صداقات متينة ينصرفون عن نفس ذلك الشخص المنتقل ويتوجهون بقلوبهم الى الجار الجديد الذى حل محله ، كما أن ذلك الجار الذى انتقل يأخذ فى توطيد علاقاته بالجيران الجدد فى المسكن الجديد الذى انتقل اليه .

خامسا – الزواج أو الطلاق أو وفاة أحد الزوجين . فعندما يتزوج الابن أو تتزوج البنت فان ثمة ارتباطات جديدة تنشأ بين العريس أو العروس وبين أفراد من أهل الأنسباء الجدد ، بينما تخفت صداقات وطيدة الاركان بين كل منهما وبين أو اقربائه وقريباته . ونفس الشىء يحدث فى حالتى الطلاق أو موت أحد الزوجين .

سادسا – انخراط الشخص فى نشاط جديد من أى نوع كأن يكون موظفا فيضيف الى عمله الاصلى الاشتغال فى تجارة أو الامتهان بمهنة أو بحرفة أخرى لتحسين

دخله . عندئذ تذبل صداقات كانت قائمة ووطيدة (مثلا أصدقاء المقهى الذين كان يجالسهم قبل انخراطه فى النشاط الجديد) كما تبدأ صداقات جديدة تنشأ فى العمل الجديد أو بسبب النشاط الذى أضافه الى حياته .

سابعا – حدوث تغير فى الوضع الاقتصادى . فاذا ما أصاب الشخص ثروة هائلة بحيث صار دخله أعلى بفارق كبير جدا عن دخول أصدقائه ، فانه يجد نفسه عندئذ وقد أخذ فى البحث عن أصدقاء جدد يستطيعون مجاراته فى الانفاق وينسجمون معه وفى مستوى المعيشة ، بل ان أصدقاءه القدامى يحسون غالباً بذلك الفارق الشاسع بين قدرتهم المالية وبين قدرة صاحبهم القديم ، فيلتمسون أسبابا قد يختلقونها كأن يزعموا أن صديقهم ذاك أصيب بالكبرياء والتعالى عليهم و لم يعد كما كان حاله أيام كان فقيرا مثلهم . وبذا فانهم يجدون تعلة يشيحون بسببها بوجوهم عنه ويسدلون أستارا على ما كان يجمعهم واياه من صداقة وطيدة مكينة .

ثامنا – تغير الوضع الاجتماعى للشخص . وهذا يتضح فى حالة الكثير من الشباب لدى زواجهم . انهم يقطعون ما كان بينهم وبين غيرهم من شباب غير متزوجين أسباب الصداقة ، وذلك اما لأن التقاليد لاتسمح بأن يتزاور الأعزاب والمتزوجون ، واما لغيرة العرسان على عرسهم من الأعزاب . ونفس الشىء عندما يحتل أحد الاشخاص مركزا حساسا ذا خطر مما يضطره الى تغيير كثير من أصدقائه واستبدال غيرهم بهم ممن يناسبون مكانته الجديدة ، أو لأن الأصدقاء القدامى يحقدون على صديقهم الذى ارتفع الى أعلى عليين بينما هم صاروا بالنسبة له فى أسفل سافلين ، فيقاطعونه أو يتهيبونه أو يعمدون الى تجريب وضعه الجديد فيعمدون الى احراجه بما يلحفون به من طلبات أو وساطات فلا يجدون لديه أذنا صاغية ، فينأون عنه غاضبين ساخطين .

تاسعا – وقوع تغير ثقافى فى الحياة الثقافية للشخص مما يبعد الشقة بينه وبين أصدقائه الذين ربما ظلوا فى أماكنهم من حيث نموهم الثقافى لا يتقدمون عنه قيد أنملة . وقد يتم هذا الفارق فى الثقافة بطريق من طريقين : اما عن طريق التعليم النظامى حيث قد لا يكمل أحد الصديقين تعليمه فيقتصر على الشهادة الاعدادية مثلا بينما يستمر صديقه منتظما فى الدارسة الى ما بعد الجامعة . أما الطريق الثانى

فهو أن يعكف أحد الصديقين على القراءة والاطلاع بنهم فتزيد الشقة العقلية بينه وبين صديقه اذ تعمل القراءة والثقافة الى حازها على تغير فى الاتجاه والمزاج بل وتغيير نوعية الأحاديث التى ينحو اليها أو يحب الاستماع اليها ويتذوقها .

عاشرا – وقوع الكوارث والأحداث المفاجئة . فاعلان افلاس أحد التجار أو فصل أحد الموظفين من وظيفته أو انهيار أحد المساكن أو اشتعال حريق مدمر واتيانه على كل شيء أو الالقاء بالشخص فى السجن أو اتهامه بتهمة أخلاقية أو جنائية أو غير ذلك من حوادث أو مصائب مفاجئة انما يعمل على تغيير وضع الصداقة بالنسبة له ، اذ ينصرف عنه كثير من الاصدقاء الذين طالما أحبوه واعتزوا به ، كما قد تنشأ صداقات جديدة مع أناس جدد أخذوا يعطفون عليه ويتجاوبون معه .

والواقع أن ثمة مناظرة يمكن أن تقوم بين أصحاب مبدأ الصداقة الاطلاقية وبين أصحاب مبدأ الصداقة النسبية ، حيث يدلى كل فريق بالحجج المؤيدة لموقفه وبالحجج التى تعمل أو تحاول دحض حجج الفريق الآخر ونسف الركائز التى يقوم عليها موقفهم .

فالاطلاقيون يقولون إن الأخذ بالصداقة النسبية معنا الاعتراف الصريح بخيانة الصديق لصديقه ، وأن جميع الحالات التى ذكرت آنفا والتى تتعلق باستبدال الأصدقاء ، انما تدل على ضعف الشخصية بل وعلى وقوع خور فى الصداقة . فلو أن الصداقة كانت متينة من جهة ، ولو أن الصديق كان متين الشخصية من جهة أخرى لما ذبلت صداقة من الصداقات فى أى موقف من المواقف وبسبب أى ظرف من الظروف أو بسبب وقوع حادث من الحوادث مهما كان . فعدم متانة الشخصية والنقص فى تكونيها هو السبب الأساسى فى ذبول بعض الصداقات . أما عن نشوء صداقات جديدة فلا غبار عليه بحيث يظل الشخص وفيا بعهود الصداقة القديمة وألا يسمح بالذبول يطرأ عليها . ويعتقد الاطلاقيون أن من الخطأ الاحتجاج بالواقع لاستخلاص قواعد أو مبادىء عامة . فلا بد من وجود مبدأ أو مثل أعلى تقاس عليه الأشياء . ومن الواجب فى نظرهم أن نميز بين الاشياء المادية وبين القيم والمعنويات . فبالنسبة للأشياء المادية يمكن أن نجعل الموجودات المحسوسة معايير نقيس بعضها الى بعض كأن نحدد الطول أو الوزن السويين بالنسبة للانسان الحديث فى

ضوء متوسط الأطوال أو متوسط الاوزان . ولكن بالنسبة للمعنويات أو القيم فان الأمر يختلف عن المحسوسات تماما . فاذا أنت وجدت الخيانات الزوجية مثلا وقد شاعت فى المجتمع لأسباب حضارية لا داعى للخوض فيها هنا ، فيجب ألا تستخلص من ذلك قاعدة عامة بأن تقول إن الزواج الصحيح أو النموذجى يكون مصحوبا ببعض الخيانات الزوجية من وقت لآخر ، بل عليك أن تستقى مواصفات الزواج المثالى من قيم مطلقة نعتز بها ونقدرها وهى قيم مستمدة ومرتكزة على ما نأخذ به أنفسنا من معتقدات دينية أخلاقية .

بيد أن النسبيين لا يقفون مكتوفى الأيدى قبالة هذه الحجج والبراهين التى يقدمها الاطلاقيون ، بل ينبرون بالقول بأن انطفاء شعلة الصداقة لا يعنى وقوع العداء . اذن فلا ضرر من أى نوع يقع على الصديق الذى تنطفىء الشعلة الموجهة اليه . فنفس ذلك الصديق الذى لم تعد مرتبطا وجدانيا به يبادلك نفس الاحساس بالخفوت بغير أن يحس تجاهك بأنك خنته ، بفرض أنه شخص ذو عقل راجح ويزن الامور بميزانها الصحيح . وشتان ما بين الصديق تفتر صداقته بازاء صديقه وبين زوج يخون زوجته جنسيا أو زوجة تخون زوجها مع رجل آخر . فالزواج يختلف جذريا عن الصداقة . ففى الزواج يجب أن يترك الرجل كل العلاقات جانبا ويعطى الأولوية المطلقة فى العلاقة القلبية لزوجته ، وكذا يجب أن يكون موقف الزوجة . فالزوج أو الزوجة يشكلان شخصين فريدين فى حياة الانسان . فبينما يمكن أن يكون لك مائة صديق ، فلا يمكن أن يكون لك الا زوجة واحدة ولا يكون للمرأة الا زوج واحد . وحتى فى حالة الزواج بأكثر من واحدة فان الزواج يربط الرجل بالمرأة ويربط المرأة بالرجل بحيث يكون تحويل القلب الى شخص آخر خارج نطاق الأسرة معناه وقوع جريمة نكراء لا يقبلها المجتمع ولا يسكت عليها بل هو يضرب بيد من حديد على رأس الخائنة أو على رأس الخائن (فى حالة خيانة الزوج لزوجته) . أما بالنسبة للصداقة الذابلة فان المجتمع لا يحس بأى امتعاض قبالة ذلك بل يترك الحرية كاملة للفرد فى اختيار أصدقائه بل وفى استبدال أصدقائه . فليس ثمة حرج اذن اذا ما عمدت الى اسدال الستار على بعض صداقاتك اذا ما اهتزت الاسس التى تقوم عليها الصداقة ، كما يمكنك ان تضيف الى قائمة أصدقائك اصدقاء جددا كما تشاء .

الفصل التاسع
حاول أن تربح بعض أعدائك

الفصـــل التاســـع

حـاول أن تربـــح بعض أعدائـك

الأعداء الذين يمكن ربحهم :

لابد أن نقرر بادى ذى بدء أن ربح الاعداء – أو بعضهم على الأقل – لا يتأتى لنا فى جميع حالات العداء ، كما أنه لا يتأتى لنا بنفس الدرجة من الربح . فيمكنك أن تربح عدوا ما مائه فى المائة ، بينما يكون ربحك لعدو آخر بما لا يزيد عن ٥٪ أو اقل من ذلك . فنحن لا نعتبر العداء والود كالوجود والعدم ، بل نعتبرهما كالأسود والأبيض . فكما أن بمقدورك أن تقع على عدة أطياف بين الأسود والأبيض ، فانك تستطيع أن تكتشف امتزاج هذين اللونين فى أى لون يوصف بأنه أسود أو ابيض بصفة عامة . وعلى نفس النحو فانك تستطيع أن تكتشف فى أية علاقة بين شخصين أو بين فئتين بعض العداء وبعض الود – فاذا كان الود هو الأكثر شيوعا وانتشارا وتخللا فى تلك العلاقة فاننا نستطيع أن نصفها بأنها علاقة حب وصداقة ، والعكس صحيح ايضا . فاذا كانت الصبغة السائدة بالعلاقات هى صبغة العداء ، فاننا ننعت العلاقة بين الأطراف القائمة بأنها علاقة بين اعداء .

والواقع أنك اذا ما اقتنعت بهذه النظرة – وهى نظرة نسبية – فانك تجد نفسك وقد تلبست باتجاه تفاؤلى يفتح المجال امامك لربح الكثير جدا من الأعداء ، ويكون ربحك لهم ربحا نسبيا . وعلى عكس هذا فاذا قلنا لك إن ربح العدو هو ربحه بالكامل بحيث لا بد من استحالته الى صديق حميم والى حبيب لا تشوب علاقتك به أية شائبة من الكراهية ، فاننا بذلك نكون قد أغلقنا أمامك باب الامل فى ربح أى عدو ، وذلك لأنك ستجد أن مثل ذلك الربح يعد من المستحيلات التى لا سبيل الى بلوغها . فالنظرة النسبية التفاؤلية أفضل بلا شك من النظرة الاطلاقية التشاؤمية ،

وذلك لأنها نظرة عملية واقعية من جهة ، ولأنها نظرة مريحة لك نفسيا من جهة أخرى .

ولعلنا نتساءل بعد هذا عن الأعداء الذين يمكن ربحهم بهذا المنهج النسبى التفاؤلى ؟ فنجد أولا أولئك الأعداء الذين لم يتعقد العداء بينك وبينهم ولم يتجسد فى موضوعات خارجية معقدة . ولكن بمقتضى نظرتنا النسبية التفاؤلية ، فاننا نستطيع القول بأن العداء مهما تعقد ومهما تجسد فى موضوعات خارجية فيكون ثمة سبيل الى التخفف من غلوائه واحالة الأعداء المتناهين فى العداء الى حالة يكونون معها أقل عداء وقد اتشحوا بشيء من الود أو الرضى قبالتنا . ولكن كلما بادرنا بمحاولة ربح أعدائنا قبل تعقد الموقف كان كسبنا لهم أكثر يسراوبمجهود أقل وفى وقت أقصر وبنتائج أكثر ضمانا . والأمر هنا شبيه بالحالات المرضية . ينصحنا الأطباء بأن نسارع الى علاج أجسادنا مما قد يصيبها من أمراض ، وأنه كلما كانت مسارعتنا الى العلاج فى وقت أبكر كان الشفاء أكثر ضمانا وسهولة وبنتائج أغزر . وعلى العكس فكلما تقاعسنا عن العلاج كانت النتائج أقل وبمشقة أكبر وبنتائج غير مؤكدة . ولكأن هناك متوالية هندسية من حيث صعوبة الشفاء (أو من حيث ربح الاعداء) تسير على هذا النحو : ١ : ٢ : ٤ : ٦ : ١٦ الخ .

ثانيا – الأعداء الواضحون فى عدائهم قبالتنا . ذلك أن الصديق العدولا يمكن كسبه الى صفك ، وذلك لأنه يكون قد ضرب ستارا بينك وبينه بحيث لا يتيح لك الفرصة لاكتشاف عدائه لك ، وبالتالى فلا يكون بازائه حيلة تتذرع بها للتخفيف من حدة التوتر الذى يحتدم بينك وبينه . ولكن الأعداء الصرحاء فى عدائهم يكون عداؤهم واضحا للعيان بحيث يتسنى استقراؤه والوقوف على كنهه وقراءة قسماته وملامحه ، ومن ثم يتسنى التعامل بازاء مثل ذلك العداء ولوى رقبته واجباره على أن يتزايل أو أن تخف وطأته ويفسح مجالا فى أنحائه لكى تتخلله المودة وتعمل على تشقيق صلابته والعمل على تليينه .

ثالثا – من لا يكون عداؤهم انعكاسا لمرض نفسى أو عقلى متغلغل فى قلوبهم وعقولهم وقد ساد شخصياتهم وامتلك نواصى سلوكهم بما يتضمنه السلوك من فكر ووجدان وتصرف . بيد أننا يجب ألا نقع فى المغالاة فنعتبر أن جميع الأمراض النفسية

تحول دون امكان التخفيف من حدة العداء ودون أحلال بعض الصداقة محل بعض العداء . ذلك أن الطبيب النفسانى يركز جل اهتمامه على كسب صداقة مريضه وكسب ثقته فيه . ولكن لا شك أن المعالج النفسانى يتمتع بمهارات وتقنيات معينة لا تتسنى للأشخاص العاديين الذين لا يتلقون تدريبا على كيفية معاملة المرضى النفسانيين والعقليين . ولكن مع هذا فانك قد تجد أشخاصا عاديين قد وهبوا قدرة خاصة على كسب القلوب حتى قلوب أولئك المصابين ببعض الأمراض النفسية الخفيفة .

رابعا – الذين نجم عداؤهم عن وشاية أو عن سوء فهم من جانبهم أو عن سوء تفسير لما صدر عنا قبالتهم من تصرفات أو كلام . ولكن الواقع أن الكثير من الوشايات تظل فى طى الكتمان ، وذلك بسبب تحذير الواشى للموشى اليه بأن يظل الكلام الذى يقال له سرا لا يفشى لأحد وبخاصة المفترى عليه بأنه المسىء ، أعنى الشخص الذى حاول الواشى الايقاع بينه وبين الموشى عنه . ولو أنك عرفت حقيقة الوشاية بالتفصيل لكانت أمامك اذن الفرصة الكافية لدفعها بل وضربها فى الصميم ، ولكانت أمامك فرصة مواتية لقهر الواشى واخافته بحيث تضطرة للدخول فى قمقم لا يخرج منه أبدا . ولكن حتى اذا حاك الوشاة وشاياتهم ضدك وعمدوا الى الايقاع بينك وبين بعض الناس بحيث يلبدون الجو حولك بالغيوم ويحيطونك بالاعداء من كل جانب ، فانك تستطيع بقوة شخصيتك وسلوكك المتزن أن تدحض كل ما يقال ضدك فى الخفاء . ذلك أن الوشاية لا تزيد عن أن تكون كخيوط العنكبوت التى يسهل تمزيقها اذا كنت خارجها وبعيدا عن مرماها ، ولكن لو أن تلك الخيوط كانت بالكثافة النسبية التى يحيط بها العنكبوت الحشرة وكنت انت فى موضع الحشرة ، لما كان لك اذن فكاك منها مهما اجتهدت فى التخلص منها ، [illegible]نمكاك من اسارها وهتك استارها وقيودها . ذلك أن المتحرر من القيود يستـ[illegible]ـطيم القيود البعيدة عنه والواقعة أمامه ، ولكن اذا كان هو المكبل بتلك القيود ، فانه يكون اذن ضعيفا هزيلا لا يستطيع الفكاك أو التحطيم . فكن اذن خارج اطار الوشايات ولا تجعل منها قيودا تكبل حركتك أو تحط من حالتك المعنوية أو تضرب صلابة عودك .

خامسا – الذين ينجم عداؤهم عن موضوعات يمكن تقسيمها فاذا كان النزاع بينك وبين شخص آخر حول شيء يمكن تقسيمة أو التنازل عن جزء منه فيكون ثمة سبيل الى التخفيف من شدة العداء بينكما بمثل ذلك التنازل الجزئى ، وهو ما يسمى بالتسوية . وحتى بالنسبة للموضوعات التى لا يمكن تجزئتها والتى يكون عدوك قد استطاع اقتناصها دونك ، فانك تستطيع بعد فترة تطول أو تقصر أن تتغاضى عما فقدته وأن تتنازل عما تحس به من خسارة أصابتك ، وأن تبرهن لعدوك أنك لا تحمل له مودة أو حقدا ، أو أنك تتربص به الدوائر . فاذا صادف موقفك الايجابى صدى فى نفس عدوك فبها ونعمت ، ولكن اذا اشاح بوجهه عنك ازداد تعنتا فى موقفه ، فعليك بأن تتخذ منه موقف اللامبالاة والضرب صفحا عن وجوده وعما قد يتخذه قبالتك من مواقف عدائية متباينة .

سادسا – الذين ينجم عداؤهم عن تصرفاتنا . ذلك أن بعض ما نقوله أو نتخذه مما نضطلع به من تصرفات قد يعمل على اثارة أعدائنا بحيث تحتدم الخصومة بيننا وبينهم . ومن ثم فلا يكون من سبيل فى مكنتنا سوى تغيير نمط سلوكنا العام وأيضا نمط سلوكنا الخاص بازائهم . فالواقع أن من الممكن أن ينشأ العداء بيننا وبين غيرنا بسبب ما تلبسنا به من عادات سلوكية غير منسجمة مع ما تذرع به واعتاد عليه من سلوك ، فاذا امكنك أن تستبدل بسلوكك غير الموائم لعدوك سلوكا آخر موائما له ، فانك ستكون بذلك قد ربحت ذلك العدو . واذا كان بعض ما فى سلوكك مما يعمل على اشاعة الضيق والتبرم والحقد فى قلب عدوك ، فيكون أحرى بك أن تشذب سلوكك بحيث تنقيه من عوامل المضايقات والاثارة لموجدة عدوك ، بل وأن تأتى بالسلوك الذى يرضيه . فالتنازلات السلوكية لا تقل أهمية وخطورة عن التنازلات المادية .

سابعا – الذين ينجم عداؤهم لنا عن عدم فهمنا لهم . فكثيرا ما يحدث أن نناصب أشخاصا العداء لا لسبب الا لأننا لم نحسن فهمهم ، أو لأننا نكون قد أسأنا ترجمة تصرفاتهم وأقوالهم . والواقع أن من أصعب الأمور أن تنجح فى فهم الاخرين . فاذا كان من الصعب أن يغير الانسان سلوكه بفهم نفسه ، فان اصعب من ذلك ان تفهم الآخرين لكى تتواءم مع سلوكهم أو لكى تحملهم على تغيير سلوكهم قبالتك .

ولكن الصعب غير المستحيل . فبالتدريب يمكن أن تتخطى الحواجز التى تحول بينك وبين فهم الاخرين . الواجب عليك أن تفهم بواعث السلوك العدائى الذى يتخذه عدوك بازائك ، فاذا نجحت فى ذلك ، فانك ستكون قادرا على تقريب الشقة بينك وبين عدوك ، أو على الاقل فانك ستتمكن من النظر الى سلوكه بنظرة أكثر موضوعية مما تنظر به اليه اليوم . ومن وسائل فهم أعدائنا محاولة الوقوف على أنماط سلوكهم وبواعثها والعمل على نزع الصبغة الانفعالية الكارهة لهم من قلوبنا وذلك بالنظر الى أساليب السلوك التى تشيع لديهم بنظرة خالية من الانفعال ، ومحاولة تفسير ما يقع عليه بصرنا من سلوكهم كما لو أنه سلوك غير موجه ضدنا .

ثامنا – الذين ينجم عداؤهم لنا عن عدائهم لأصدقائنا . ففى حالة مثل أولئك الأعداء يمكن أن نبرهن لهم بسلوكنا أن صداقتنا لأصدقائنا لا تقوم على أساس الاندماج معهم أو التبعية لهم ، بل تقوم على أساس من الاستقلال الذاتى وعلى الحفاظ على ارادتنا عن ارادتهم ، بحيث أن بعض ما يبديه أصدقاؤنا لهم من عداء قد يتباين بصفة جوهرية عما يمكن أن نبديه نحن لهم ، وأننا وان كنا نصادق أولئك الاصدقاء ، فاننا قد نختلف معهم فيما يمكن أن يتخذوه من تصرفات وما يمكن أن يفوهوا به من كلام بل وما يمكن أن يضمروه من نيات . فذواتنا غير ذواتهم وسلوكنا غير سلوكهم ، وبالتالى فلا يجب أن نؤخذ بوزرهم تجاههم ، بل يجب ألا نحاسب إلا على ما يبدر منا فقط وليس على ما يصدر عن أصدقائنا تجاههم من تصرفات معادية لهم .

تاسعا – فى حالة اختلاف العقيدة الدينية أو السياسية . فأولئك الأشخاص الذين يجعلون من اختلافنا بعضنا عن بعض فى المعتقدات الدينية أو السياسية مدعاة للعداء يمكن أيضا أن نربحهم ، وذلك بأن نؤكد لهم عمليا وسلوكيا أننا وان كنا نتباين فى معتقداتنا ، فان ثمة مثلا عليا كثيرة وجوهرية يمكن أن تربطنا بهم وتجمعنا معهم حول محاور مشتركة ، ويمكن أن نجعلهم يلاحظون فى سلوكنا وفى علاقاتنا أننا غير متعصبين ضد من يخالفوننا فى معتقد دينى أو سياسى ، وأن ثمة فرقا جوهريا بين الايمان بعقيدة ما وبين الكراهية والمقت والتعصب ضد من يخالفوننا فيما نؤمن به ، وأن الحب وليس الكراهية هو الهادى لنا فى سلوكنا وفى علاقاتنا بغيرنا . ومن المؤكد

أنك بالحب وبالسلوك الدال على الايجابية والعطاء والمساعدة فى الشدة والمساواة فى التعامل بين الجميع تستطيع أن تضرب حاجز الكراهية والعداء الذى يفصل بينك وبين عدوك أو بالأحرى الشخص أو الاشخاص الذين يبادرونك بالكراهية بسبب اختلاف عقيدتك عن عقيدتهم .

عاشرا – أولئك الذين يختلفون معنا فى طريقة التفكير أو فى تفسير الأشياء والمواقف ، فأولئك الذين تجد أنهم يصطدمون معك بسبب اختلافهم معهم فى التفكير أو فى طريقة تناول الموضوعات أو الذين يسفهون كلامك ، يمكن أن تقع على نقاط مشتركة بينك وبينهم سواء فى طريقة الكلام أم فى الاهتمامات العقلية فتدق عليها وتؤكدها وتتوسع فيها معهم . ولا شك أن من لا ينسجم معك بسبب مثل هذه الاختلافات فى طريقة التفكير أو فى طريقة التعبير يمكن جمع الشمل معهم والالتئام واياهم حول محاور مشتركة الى حد بعيد أو قريب والتخفيف من حدة العداء بتجاههم .

وسائل ربح الأعداء :

لا يختلف اثنان على أن من أهم الوسائل التى تكفل كسب الأعداء فهم طبيعتهم والوقوف على نقاط الضعف لديهم . ذلك أن حصولك على مثل ذلك الفهم يقفك على طريق الوصول الى قلب عدوك وكسبه الى صفك . أضف الى هذا أن فهمك للعدو يخلع عنك كل ما يمكن أن يوصف بأنه خوف أو خشية من بطشه ، بل أن ذلك الفهم يقيك بالفعل من النوايا الخبيثة والخبيثة التى يكون العدو قد أضمرها لك وبيتها فى نفسه متحينا الفرصة للانقضاض عليك وقهرك . ففهمك لعدوك اذن لا يقتصر على الوقوف على نفسيته ، بل يمتد الى فهمك لما فى جعبته من فنون وامكانيات ودعائم يمكن أن تعينه فى الحرب ضدك . ففهم العدو اذن فهمان وليسا فهما واحدا : فهم سيكلوجى يتعلق بالطبيعة النفسية والبواعث والعواطف والذكاء والمقاصد والأهداف الى غير ذلك مما يمكن أن يعتمل بدخيلة العدو ، وفهم آخر خارجى يتعلق بما يقع فى حوزة عدوك وقد قبض على ناصيته وامتلك زمامه واستعان به فى دعم قوته والشد من أزره . فاذا أنت جمعت بين هذين الفهمين فانك بلا شك سوف تتمكن من مجابهة كل قوة لديه بقوة مقابلة أفعل فى قهره وأدعم لموقفك منه بحيث لاتكون غافلا عما يمكن أن يستعين به فى شن هجومه عليك ، بل تكون

قادرا على ذلك ومستعدا للنزال ضده بأسلحة أقوى من أسلحته ، بل وتكون قد شحنت نفسك بقوة نفسية تربو على أفعم به نفسه من قوة نفسية . ومن المعلوم أننا نجهز لكل عملية صغرت أم كبرت مما نريد القيام به طاقة نفسية معينة نقدرها بالحدس تقديرا . فاذا كنا فى مجابهة عملية ضخمة ولكننا لم نجهز إلا لها طاقة ضئيلة ، فاننا نفشل اذن فى النهوض بها مهما حاولنا ساعة قيامنا بها واضطلاعنا بانجازها . فاذا كنت غافلا عن قوة عدوك أو مستهينا بقوته ثم أفعمت نفسك بطاقة نفسية ضئيلة أو اقل من طاقته ومن قوته النفسية ، فانك بلا شك سوف تتخاذل أمامه ولا تستطيع الانتصار عليه .

وفهمك لعدوك هام فى محاولة كسبة وأهمية محاولة قهرة والانتصار عليه . فسواء كنت راغبا فى كسب العدو الى صفك والتخفيف من غلوائه ، أم كنت راميا الى قهره والقضاء عليه ، فلا بد لك من الوقوف على حقيقة أمره سواء فيما يتعلق بما يعتمل بدخليته من قوة وطاقة أو مقصد أو غاية أو ميول وطبائع ، أم فيما يتعلق بما فى جعبته من أسلحة ومقومات . فالدولة التى تريد أن تشن حربا على دولة اخرى معادية لا بد لها من أن تفهم مقومات وطبيعة تلك الدولة ونقاط قوتها ونقاط ضعفها . وكذا فان الدولة التى تريد أن تتعامل سلميا بالاتجار مثلا مع دولة أخرى ، فان عليها أيضا أن تفهم تلك الدولة الاخرى التى ستتعامل معها سلميا وايجابيا .

وبفهمك لطبيعة وأحوال عدوك ، فانك تستطيع أن تحدد ما يمكن أن تتنازل به عنه لعدوك وما يجب أن تصر على عدم التنازل عنه . فأنت لا تستطيع أن تحدد ما يمكن التنازل عنه وما يستحيل الا بعد أن تكون قد فهمت عدوك كل الفهم . والواقع أن البعض منا قد وقعوا فريسة فى قبضة اعدائهم نتيجة لتنازلات قدموها اليهم بغير أن يفهموا ما عليه حال أولئك الأعداء ، فكان تنازلهم عن مقومات أساسية كان يجب عليهم أن يظلوا مستمسكين بها فى قبضتهم . من ذلك تنازل العدو لعدوه عن سلاحه وتسليمه له . لقد يقوم ذلك العدو الذى تسلم زمام سلاح عدوه بالبطش به والقضاء عليه بنفس السلاح الذى استولى عليه بالخداع أو بطريق ارادة الشخص نفسه . فبدلا من اقتناصه منه بالقوة فانه يساومه على التنازل حتى ينجح فى مساومته له ويحصل منه على ما يريد . ونفس الشىء بالنسبة للمرأة الأبية المحافظة على عرضها ، والتى يحتال عليها رجل ماكر بوسائل خبيثة تنتهى بها الى تسليم نفسها له لقمة سائغة فيكون تنازلها له عن جوهر شخصيتها ، ولكنه تنازل على كل حال بارادتها الذاتية وبئست مثل تلك الارادة .

بيد أن من الممكن فى حالات كثيرة وبعد فهم جيد للعدو تقديم بعض التنازلات المتبادلة بحيث يكون من الممكن فى نهاية المطاف تقريب الشقة وكسر حدة التوتر أو على الاقل الحيلولة دون نشوب معركة حامية الوطيس .

ولقد يستعين الناس بالتخويف أداة لربح الأعداء فى نهاية المطاف . ذلك أن الكثير من الأشخاص يلتمسون الأقوياء ويتقربون منهم ، بينما ينبون عن الضعفاء ويشيحون عنهم بل ويكيدون لهم ويتحينون الفرصة المواتية للهجوم عليهم . فلكى تربح عدوك يجب أن تلقى بالخشية فى قلبه ، أو على الأقل تجعله يهابك ويحترمك ويخاف من سطوتك ويعلم أن فى جبعتك الكثير مما يمكن تصويبه اليه من سهام نافذة بل وقاتلة ومهلكة . فالخوف اذا ما استخدم استخداما حكيما فانه يأتى اذن بنتائج باهرة فى كسب الأعداء . انك ستجد عدوك وقد أمتلأ قلبه بالرعب منك أو سيطرت مهابتك على سماء نفسه ، وقد أخذ يتقرب اليك بكافة الوسائل ملتمسا رضاءك عنه . ولعلك تلاحظ أن الآباء والأمهات والرؤساء الذين تذرعوا بالحزم مع أبنائهم منذ الصغر وحافظوا على مهابتهم قبالتهم وقد أخذ الناشئة فى التقرب منهم والتماس حبهم وعطفهم على عكس أولئك الاباء والأمهات والرؤساء الذين رفعوا الكلفة مع الناشئة وخلعوا عن ذواتهم المهابة ، فكان نتيجة ذلك احتقار الصغار لهم وتربصهم بهم الدوائر وتحين الفرص للنيل منهم والتعريض بهم . واذا كان هذا هو حال الأبناء والبنات والمرءوسين وهم جميعا لا يعدون ضمن فئة الأعداء ، فما بالك بالأعداء ؟ ان هذا يصح بالأولى عليهم . فاذا ما خشى عدوك من بطشك فانه سوف يسارع الى التقرب منك وبذلك فانك تكسبه الى صفك . وحتى اذا لم تكسبه جهارا وعلى الملأ ، فانه سيخشى بدل المرة ألف مرة من أن يهاجمك لأنك قوى فى نظره وسيظل غير قادر أو غير مجترىء على شن الهجوم عليك .

والواقع أننا لا نعنى بالتخويف استخدام الارهاب أو القمع أو العدوان الأعمى ، بل نعنى توظيف المهابة فى المواقف العملية التى تحتاج الى ان تكون فيها مهيبا ومتسما بالقوة بحيث يحس عدوك بأنك لست سهل المنال ولست لين العريكة ولست ممن يخشون بأسه أو يتخوفون من بطشه . المهم هو أن يتأكد العدو من شجاعتك ومن عدم رهبتك منه ومن أنك لا تعبأ بهجومه اذا ما ساورته نفسه بشن الهجوم عليك . ولقد يتبدى هذا بطريقة أخرى فى مناقشة عدوك بالحجج الدامغة وبالمواجهة الصريحة بغير خوف من مقابلته . والواقع أن هناك كثيرين استطاعوا أن يقهروا أعداءهم بالحجج الكلامية والنقاش القوى . لقد عرف زعماء المجتمعات على اختلاف درجة

تحضرها ذلك فاستعانوا بالخطب يسوقونها الى أعدائهم يبرهنون فيها على أنهم فى جانب الحق بينما أعداؤهم فى جانب الباطل . ولكم افتن الخطباء فى القاء الرعب فى قلوب أعدائهم بما يقدمونه فى خطبهم من وعيد ينفذ إلى القلوب فيحملها على الخشية والاحساس بالمهابة . ولكم اغنت الحجج والبراهين الدامغة عن الخوض فى معارك دامية ، وقد حل الكلام محل النزال ، والمنطق محل التشابك والالتحام ، وهو مايمكن أن يعبر عنه باحتلال الرمز محل الشيء نفسه . فالحجج وهى مجرد رموز منطوقة أو مكتوبة كثيرا ماتكون أقوى فاعلية من العراك والضرب وجميع انواع الهجوم المباشرة

ومن الطبيعى أن تكون قوة الكلمة المنطوقة أو الكلمة المكتوبة غير مستمدة من ذات الكلمة فحسب بل ومن الثقة بالنفس تعتمل فى قلب صاحب تلك الكلمة . فلقد يدلى شخصان بنفس الحجج فى مواجهة خصومهما ولكن الحجج تكون فى لسان أحدهما أو على قلمه متشحة بالثقة بالنفس بينما تكون ضعيفة متخاذلة فى لسان وعلى قلم الشخص الآخر الذى خارت عزيمته وفقد ثقته بنفسه وتخاذلت معنوياته أمام عدوه .

ولسنا نظن أن الثقة تتأتى عن مجرد إيحاء ذاتى يصدر من الشخص الى نفسه ، بل إن الثقة بالنفس تتأتى نتيجة مايمكن أن يحرزه الشخص من تقدم فى جانب أو أكثر من جوانب شخصيته . وما يمكن أن يكتسبه فى حياته من نتائج وما يمكن أن يحرزه من نجاح . فأنت تترقب لنفسك نتائج معينة لأننا نعيش فى حياتنا لافى ضوء الماضى والحاضر فحسب ، بل وفى ضوء ما نتوقعه لأنفسنا فى أيضاً المستقبل ، أى فى ضوء تنبؤاتنا وما سوف نحصل عليه سواء تم ذلك التنبؤ عن طريق الاحساس الداخلى بالحدس أم تم بالمنطق والاعتماد على الشواهد والوقائع الراهنة . ومما لاشك فيه أيضا أن ما سبق لنا تحصيله والاستحواذ عليه من نجاح ومن أشياء مادية انما يبعث فينا أيضا الثقة بالنفس ، واحساسنا بتلك الثقة بالنفس ينعكس على سلوك أعدائنا . والغالب أن يخضع العدو لثقتنا بأنفسنا فيحاول التقرب منا وإعادة المياه الى مجاريها معنا ، ذلك أن الناس بعامة يتقربون الى من يحرزون العزة بأنفسهم والثقة فى قدراتهم بينما هم يناصبون المتخاذلين العداء وقد ينفرون منهم إذا كانوا على علاقة سلمية بهم .

وعندما تكون كبير الشخصية بحيث تستطيع أن تقدم الخير وأن تسدى الخدمات إلى أعدائك حتى فى أثناء تلبد غيوم العداء بينك وبينهم ، فان هذا مما يحمل أولئك

الأعداء على تقريب الشقة بينك وبينهم . ونحن نرى أن من الواجب ألا تقطع جميع الخطوط أو الخيوط التى تصلك بأعدائك مهما اشتد العداء . حاول أن تبقى على بعض الخطوط والخيوط حتى ولو كان المتبقى خطا واحدا أو خيطا واحدا ، وذلك حتى يتسنى للسلام أن يعبر بينك وبين عدوك على ذلك الكوبرى الوحيد المتمثل فى الخط أو الخيط المتبقى قائما بينكما . فالايجابية مع العدو يجب أن تكون الديدن لنا فى حياتنا حتى وقت احتدام الغضب فى صدورنا وساعة نشوب رحى الحرب بيننا وبين اعدائنا . فالأعداء عندما يشاهدون الايجابية تتشبث بها تجاههم برغم ما بيننا من توترات ، فانهم كثيرا مايؤملون فى ازاحة كابوس العداء بيننا وبينهم ، أو على الاقل فان تلك الايجابيات تخفف من شدة استعار الحقد فى النفوس أو الحيلولة دون استحالة التوتر الى هجوم صريح ومباشر .

ومن وسائل ربح العدو العمل على ربح أصدقائه بأكبر عدد ممكن بحيث يجد نفسه وحيدا أو كالوحيد فى الميدان . ذلك أنك كلما ربحت صديقا من أصدقاء العدو كنت بذلك تدق مسمارا فى نعشه ، أو بتعبير آخر كنت تنتف ريشه الذى يزدهى ويتفاخر به عليك ويستشعر الثقة بنفسه عن طريقه . والواقع أن العدو اذا ما وجد اصدقاءه وقد انضموا اليك وصاروا أصدقاء لك ، فإنه يسارع إلى مصادقتك أو على الأقل يحاول جاهدا أن يتقرب منك أو يبدأ فى الاحساس بأنك ازددت قوة عندما ضممت أصدقاءه الى صفك ، بينما يكون هو قد حرم من القوة التى كان يستمدها منهم .

بيد أن من الواجب عليك أن تكون شديد الحذر فى مصادقة أصدقاء عدوك ، وذلك بأن تعمد الى التمييز بين من يتسنى ضمهم الى صفك بغير أن يكون هناك خطر مترتب على ذلك ، وبين أصدقاء له يجب عليك عدم محاولة ضمهم اليك ، بل يجب مهاجمتهم وضربهم فى عقر دارهم والنيل منهم وقهرهم لأنه لا منفعة من مصادقتهم أو حتى اتخاذ الخط السلمى معهم . والواقع أنك اذا ما عمدت الى ضرب هذه الفئة من أصدقاء عدوك فى الصميم واستطعت قهرهم ، فانك بالتالى ستكون فى الموقع الذى يجعل عدوك يرهب جانبك بالتقرب اليك أو على الاقل يسارع الى مسالمتك وأخذ الحذر منك ، لأنه يعلم وقد رأى صديقا له يقهر أمامك أن بمقدورك أن تقهره هو أيضا اذا ما أجهزت عليه وأطحت به الى الهزيمة النكراء .

والواقع أن وسائل كسب الأعداء كثيرة ولكن من الصعب أن تقع على الوسيلة الحقيقة بالاتباع من جانبك بغير أن تأخذ فى اعتبارك طبيعة عدوك من جهة

وامكانياتك وما جهزت به من استعدادات ومقومات شخصية من جهة أخرى . ويتطلب هذا فى الواقع أن تقوم بعملية تقيم مستمرة للموقف الذى انتهى اليه الحال بينك وبين عدوك بحيث تعدل من خططك وتجدد فيها حسب الحال وما يتطلبه الموقف الراهن وما تستشفه وتتنبأ به بازاء المستقبل القريب والمستقبل البعيد . ولسنا نغالى اذا قلنا أن موقفك من عدوك لايختلف كثيرا عن موقف لاعب كرة القدم الذى يعدل باستمرار من حركاته فى ضوء حركات خصمه . فربح عدوك أو خسارته يتوقفان على مدى قدرتك على التكيف المستمر لأحواله .

تغيير الخطط والمواقف من الأعداء :

من الحقائق المقررة سواء فى علم النفس أم فى المشاهدات المتعلقة بالحياة اليومية أن الشخصيات التى تتسم بالسذاجة لاتكون محفوفة بالتقدير والاحترام والهيبة بل تكون معرضة لافتراءات المفترين ولهجوم المهاجمين ولكيد الكائدين . والشخصية الساذجة هى تلك الشخصية التى يمكن سبر أغوارها بسهولة بل ويكون من الميسور جدا تقصى حدودها وآفاقها وأبعادها ، بل ويمكن بنظرة واحدة الوقوف على ما يمكن أن تتذرع به من حيل فى المواقف المتباينة . فالشخصية الساذجة مقروءة ببساطة ولايحتاج أحد فى قراءتها الى كثير تأمل ولا الى طول تفحص . والفارق بين الشخصية البسيطة وبين الشخصية الساذجة ، هو أن الشخصية البسيطة لاتتكلف مالا طاقة لها به ، ولا تراوغ أو تمكر أو تخاطل أو تمارى أو تدارى . أما أنها لاتفعل ذلك كله فليس معناه أنها شخصية فجة ضحلة يمكن الوقوف على أعماقها بسهولة . والواقع أن الشخصية الساذجة قد تقع فى التكلف بما ليس فى حوزتها كما أنها قد تراوغ وتمكر وتخاطل وتمارى وتدارى .

ونستطيع أن نعزو السذاجة الى نقص فى الشخصية لايسمح لها بالتكيف للمواقف المتباينة بما يجب اتخاذه من تصرفات أو بما يجب النطق به من كلام ، والشخص الحكيم – وهو بالطبع لايكون شخصية ساذجة بل يكون شخصية بسيطة وفى نفس الوقت شخصية بعيدة الغور متعدده الجوانب وواسعة الحيلة – فانه يستطيع بما لديه من أسلحة نافذة وفعالة فى المواقف المتباينة أن يستخدم الخطة المناسبة لكل موقف . فكما أن لكل مقام مقالاً كذلك فان لكل موقف تصرفاً يجب اتخاذه ، بل اننا قد

نجد أكثر من تصرف واحد يصلح للموقف الواحد ، ولكن لاشك أن هناك تصرفا واحدا من بين التصرفات الممكنة فى الموقف يكون أفضلها جميعا ، وهو بلا شك التصرف الذى يقع عليه الحكيم ويلتزم به ويتخذه له ديدنا ويتشبث به وينصح به غيره إذا ماكانوا فى مثل موقفه وفى نفس المقام الذى يوجد به .

ومن المؤكد أنك لاتستطيع أن تتنبأ بتصرفات الحكيم ولا بما يقول. فلو كان ما يضطلع به الحكيم من كلام مشابها لما يتصرف به الناس جميعا وكان ما يفوه به لايباين ما يفوه به العامة ، فأين تكون حكمته اذن ولماذا يكون ممتازاً عن سواه ويلقبه من حوله بالحكيم ؟ الواقع أن هناك صنفين من الناس لايمكن التنبؤ بما يفعلون وبما يقولون : الحكماء والمجانين . وليس هذا من قبيل السخرية أو الدعابة ، بل اننا نلتزم جانب الجد ونقرر الواقع بغير تهكم أو دعابة . فلا شك أن هناك طرفى نقيض يحتل كل طرف منهما النهاية المتصرفة من النهايتين المتطرفتين : أقصى اليمين وأقصى اليسار . ففى أقصى اليمين يقع الحكيم وفى أقصى اليسار يقع المجنون . والناس جميعا يتدرجون بينهما فيقترب بعضهم من الطرف الذى يحتله الحكيم بينما يقع بعضهم قريبا من الطرف الذى يحتله المجنون . وعلى الرغم من التعارض التام بين مايتصف به الحكيم ومايتصف به المجنون ، فانهما يتصفان جميعا بصفة مشتركة واحدة هى عدم قدرة الناس بأن يتنبأوا بما سوف يفعلونه أو ماسوف يقولونه فى المواقف المتباينة وبخاصة فى المواقف المتأزمة . فبينما قد يعمد المجنون فى الموقف المتأزم – من وجهة نظره على الأقل – الى شق بطن أحد الموجودين بسكين حادة لسبب تافه ، فأنك قد تدهش أيضا من موقف الحكيم ومايمكن أن يتخذه من التصرفات الايجابية التى لايمكن أن تخطر لك ببال .

والحكيم فى تصرفاته وأقواله لايسمح لأعدائه بالوقوف على مايمكن أن يأتى به من قول أو عمل . إنه بحر زاخر بالكثير من الأسرار ، ومن ثم فان العدو يخشاه . فالبحر اذا ثار وهاج وماج لاتؤمن عقباه ، واذا هدأ واستكان واستوى فان منافعه لاتعد ولاتحصى . وكما أن الناس يخافون من البحر وتقلباته ومفاجآته ويخشون ما ينزله بهم من أخطار وفى نفس الوقت يحبونه ويتقربون اليه وينعمون بخيره سواء على سطحه أو تحت مائه أو بالاغتراف من خيراته ، كذلك يخشى الناس الحكيم ويحبونه

فى نفس الوقت . ولكن اذا تحداك العدو وقد استلان سويتك وهدوءك ، فعليك اذن أن تبرهن له أن فى جعبتك الكثير من الخطط والحيل التى يمكن أن تلعبها بازائه . ذلك أن العدو اذا ماوقف على خططك واستطاع أن يحصرها ويلم بأطرافها ، فيكون اذن من السهل عليه أن يعد خططا مضادة تجعل خططك واهية واهنة وضعيفة خائرة ، بل ويستطيع أن يضع خططا الى جانب الخطط المبطلة لخططك تضمن له الانتصار عليك بسهولة وسرعة .

وانك لتجد المحامى الذكى والسياسى الداهية وقد أعد لخصومه مفاجآت لاتخطر لهم ببال . فبينما يكون الأعداء قد أعدوا العدة لمجابهة خطط توقعوها قد تصدر عنهما متسلحين بها ضدهم ، اذ بالواحد منهما وقد أخذ يعلن فى الوقت المناسب عن خطط غير متوقعة تكتسح جميع خططهم بل وتقهرهم أمامه أشد قهر وأعنفه . فمثل هذا المحامى أو السياسى الذكى يكون فى مواقفه وخططه قبالة أعدائه قد تذرع بعنصر المفاجأة فى مجابهتهم . ولعل من أهم مايترتب على استخدام عنصر المفاجأة فى المواقف والخطط التى يمكن أن تضعها لمجابهة أعدائك ، احداث شلل فى حركتهم ونشاطهم . ولكم استعانت بعض الجيوش بقياداتها الرشيدة بهذا العنصر فى مجابهة العدو فاكتسحته وقد شلت حركته ، فتوزع أشتاتا متفرقة والى عصابات متقطعة وفرق منحلة .

بيد أن المهارة فى استخدام عنصر المفاجأة من جانبك لاتتأكد الا اذا أقمت أكثر من أحتمال واحد للموقف الواحد . فاذا أنت جهزت عنصرا مفاجئا وحيدا من وجهة نظرك تجابه به عدوك فانك قد تفاجأ بأن ماجهزته من مقوم مفاجىء لم يكن عنصرا مفاجئا فى الواقع بالنسبة لعدوك ، بل على العكس يكون عنصرا متوقعا من جانبه وقد أعد له العدة وألغى مفعوله مقدما إن أنت أقدمت على الاعتماد عليه والتذرع به . ولكن اذا كنت قد جهزت للموقف الواحد أكثر من عنصر مفاجىء واحد ، فانك تكون بذلك قد ضمنت عدم قدرة عدوك على مجابهة كل المقومات المفاجئة فى الموقف ، وأنه حتى اذا كان قد عمل حسابه لمجابهتك بازاء عنصر ما من تلك العناصر المتباينة المفاجئة التى تكون قد جهزتها ، فانه لايكون قد استطاع فى الواقع

أن يجهز نفسه لمجابهة جميع العناصر والمقومات المفاجئة التى شحنت بها الموقف .

ومما يجعل تغيير الخطط والمواقف بتجاه الأعداء هاما لضمان الانتصار على العدو أنك تستطيع بهذه السياسة أن تخلق مواقف جديدة باستمرار فى أثناء المعركة . فاستعدادك لعدوك لايقتصر على مرحلة استعدادية قبل نزاله ، بل إن عملية الاستعداد تستمر بازائه باستمرار وبغير توقف . ذلك أن التكيف للمواقف الصعبة يجب ألا يحتل وقتا دون آخر ، بل إن عملية التكيف يجب أن تكون مستمرة وألا تتوقف بحال سواء قبل المعركة أو فى أثنائها أو بعدها . فكما أن الجسم السليم لايتوقف عن التكيف للمتغيرات الداخلية والمتغيرات الخارجية وذلك حتى يضمن لنفسه الانتصار على الأعداء المتربصين به بالداخل والخارج جميعا ، كذلك فانك لابد أن تدأب على التكيف للمتطلبات والمتغيرات التى تقع فى المواقف المتباينة سواء المتطلبات والمتغيرات التى تفرض نفسها عليك من جانب عدوك أم تلك التى يفرضها عليك واقعك الشخصى أو واقع من يتعاونون معك فى مغالبة العدو .

ومما يجعل تغيير الخطط والمواقف من الأعداء هاماً التخلص من المقومات الفاسدة والوسائل غير الناجعة فى مجابهة العدو واستبدال مقومات ووسائل ناجعة بها . ومعنى هذا فى الواقع أنك لاتتوقف عن تقييم وضعك باستمرار ، بل وتكون منتبها بيقظة تامة لكل مايحيط بك ولكل يوجد فى جعبتك من أسلحة . وهنا نعود أيضا الى الجسم ، فنقول إن الجسم لايقتصرعلى عملية التكيف الداخلى والتكيف الخارجى بل انه يقوم لاشعوريا بعمليات تقييمية لكل مقومات الموقف ، سواء كانت مقومات خارجية أم كانت مقومات داخلية . وهو فى هذا التقييم لايتوقف عند حد معرفة الغث من السمين ، بل إنه يتخلص من الغث والضار ، ويضيف السمين والثمين الى مقوماته وأسلحته والى الذرائع التى يستعين بها فى معالجة الموقف . ولقد يكون السلاح المستخدم أو الذريعة المستعان بها جيدة أو حتى ممتازة فى احد المواقف ، ولكنها لاتكون كذلك فى مواقف أخرى . ولذا فان النجوع أو القصور لايتأتى للسلاح أو الذريعة بالوقوف على مقوماتها الذاتية فحسب بل يتأتى أيضا فى ضوء ملاءمتها للموقف وللعدو الذى تنازله . فالسلاح أو الذريعة التى تصلح لمنازلة أحد

الأعداء قد تكون سلاحاً أو ذريعة فاسدة بالنسبة لمنازلة عدو آخر المهم أن تتخير السلاح المناسب للموقف وأن تكون على أهبة الاستعداد دائما للتغيير والتعديل فى خططك وأساليبك ، وذلك بأن تتخلص من المقومات والعناصر الفاسدة وأن تضيف الى الموقف جميع المقومات والعناصر الصالحة .

ويتطلب هذا منك اليقظة المستمرة لكل تغير يمكن أن يطرأ على موقف العدو . ومعنى هذا فى الواقع أن دراسة العدو لاتقل اهمية عن دراسة الذات والمقومات الذاتية . فعليك أن تكون قادرا على استخدام ذكائك فى المواقف المتباينة . ولسنا نبالغ اذا قلنا إن استعدادك بكافة الأسلحة الناجعة لايكفى لاحراز الانتصار . فلا بد من أن تضيف فن مجابهة العدو الى ما فى جعبتك من أسلحة ، ولا تستطيع أن تحرز هذا الفن الا اذا كنت متمتعا باليقظة لالتقاط البواكير الاولى او بشائر التغيرات التى تقع فى الموقف . ولعل الفارق بين محارب وآخر – ونحن بالطبع نستخدم لفظ محارب بالمعنى العام حيث يوجد عدو فى مجابهة عدو آخر – هو فارق فى الألمعية أعنى القدرة على لمح البشائر الجديدة للمتغيرات المستحدثة التى تطرأ على الموقف . فالملاكم مثلا الذى يستطيع أن يلمح الضربة المسددة اليه من قبل عدوه قبل أن تصل اليه ، بل ولدى شروع العدو فى تسديدها اليه ، هو الملاكم الخليق بأن يتفادى الضربات التى تسدد اليه بل وأن يبطل مفعولها وأن يوجه الضربة القاضية الى خصمه ، فالألمعية تمكنه من سرعة التواؤم لمقومات المواقف الجديدة والمسارعة الى التخطيط الجزئى السريع لاحراز النجح فى الموقف الخاطف .

ومما لاشك فيه أن تغييرك لخططك ولمواقفك من الأعداء يضمن لك توفير الكثير من الطاقة التى كنت لتبذلها هباء منثورا . فعدم تذرعك بالتجديد فى خططك ومواقفك يجعلك مضطرا لاستخدام نفس الوسائل التى دأبت على استخدامها بغير تغيير أو تعديل ، ومن ثم فان الكثير من الأشياء والخطط القديمة تعمل على اضاعة جهدك واستنزاف قوتك وطاقتك ، ومن ثم فانك تجد أن تبديد الطاقة يضربك بالوهن والضعف ، بل انه يعطى عدوك فرصة للسيطرة عليك بل وللاكثار من عملية استنزاف طاقتك بحيث يأتى على كل مافى حوزتك من جهد وقوة . ولسنا نبالغ اذا قلنا إن أحساسك بأنك تبدد طاقتك فى غير ما جدوى يدفع الشخص الى تبديد

الباقى لديه منها . وهذا يتضح فى موقف المقامر الذى يبدأ بخسارة جنيه واحد من جيبه فينخرط فى سلسلة متكاثرة بل ومتضاعفة من الخسائر بحيث ينتهى به الحال إلى أن يقامر بكل ما فى حوزته فى جيبه أو فى حسابه بالبنك آ اذا كان من أصحاب الحسابات فى البنوك - بحيث لا يبقى ولا يذر على شىء الا ويكون قد بدده بحيث ينتهى به المطاف الى الفقر المقدع أو حتى الى الانتحار .

بيد أن تغيير الخطط والمواقف لايتأتى لك لمجرد أنك تلمح المتغيرات التى تطرأ على الموقف ، بل إنك تقدم على ذلك فى ضوء مدى إفادتك من دروس الماضى بل وأيضا فى ضوء تطلعاتك الى المستقبل . فنحن نؤمن بأن الشخصية الناجحة فى الحياة ، سواء كان نجاحها بصدد ايجابيات الحياة أم كان نجاحها بصدد مجابهة عدو والانتصار عليه - انما تعتمد على ثلاثة أضلع هى الحاضر والماضى والمستقبل . فلكى تنجح لايكفى أن تدرس الحاضر الراهن ، بل عليك أيضا بأن تبصر بما مر بك - بل وبما مر بغيرك - من أحداث ماضية ايجابية وسلبية ، وأن تتشوف الى المستقبل بما يتضمنه من صور ذهنية تريد لها أن تتحقق وأن تستحيل الى واقع بفضل بما ترسمه من خطط وبما تبذله من جهد ناجع .

لا تكترث اذا ظل البعض يناصبونك العداء :

لعل من أهم ما يبغيه العدو فى موقفه منك إلقاء الرعب فى نفسك بحيث يتسنى له شل حركتك والنكوص بك الى الخلف فلا تجرؤ على التقدم خطوة واحدة الى الأمام . ولعلنا نستطيع أن نصف هذه المرحلة من مراحل العداء بأنها مرحلة تمهيد الطريق قبل شن الهجوم والاتيان على كل رخيص وغال لديك . والواقع أننا نستطيع أن نقرر أنه اذا ما تسنى لك عدم تحقيق اهداف العدو بازاء تلك المرحلة التمهيدية التى تسبق هجومه الصريح عليك ، فانك تكون قد كسبت نصف المعركة . ذلك أنك اذا لم تحقق له ما يريده وهو بث الرعب فى نفسك حتى يكون الاجهاز عليك سهلا ميسورا - فانه يكون بالتالى قد منى بالفشل الذريع ، وبالتالى فانك تستطيع أن تجهز نفسك للمقاومة أو لشن هجوم مضاد يكتب لك فيه الانتصار الأكيد .

ولقد سبق أن نصحنا بكسب ما يمكن كسبهم من أعداء ولاحظنا فى أثناء مناقشتنا لذلك أن ثمة أعداء لا يمكن كسبهم بسبب تعقد الموضوع الخارجى الذى يدور حوله النزاع ويحتدم بسببه العداء ، ومن ثم فلا يكون أمامنا إلا أن نتخذ موقفا بازاء هذا النوع من الأعداء الذين يصعب المراس معهم ويستحيل اقامة كوبرى بيننا وبينهم ، ولعل الموقف الحقيق بالاتباع بازائهم هو موقف اللامبالاة أو عدم الاكتراث ومحاولة الاقتصاد فى انفاق الطاقة النفسية فيما لا يجدى فنوفر جهدا يبذل أو محاولات تتخذ لتحقيق الوفاق بيننا وبينهم ونشيح عن المناوشات الفارغة والضارة بيننا وبينهم مما لا يعود علينا بنفع ، ولا يكسبنا انتصارا عليهم ، بل ربما يضعف من مركزنا ويستنزف جهدنا ويحيلنا هزيلين بمرور الوقت بسبب انخراطنا فى مثل ذلك التوتر الذى لا يفضى الى شىء مفيد أو حاسم .

ولا يخفى عليك أنك اذا ما أحرزت أى تقدم أو نجاح فى الحياة فان ما تحرزه يؤثر بتأثيرين متباينين أو حتى بتأثيرين متعارضين فى قلوب الناس من حولك : فثمة سرور يشيع فى قلوب أحبائك ، وثمة حقد وغيرة تأكل صدور أعدائك . ولقد تندهش من أن بعض الذين يأكل الحقد والغيرة قلوبهم بسبب نجاح أصبته لم يكونوا فى نظرك فى عداد الاعداء ، بل ربما كنت تحسبهم ضمن أصدقائك الحميمين . ومن المتوقع أنك تتضايق لذلك أشد الضيق وتتبرم أشد التبرم لأن أولئك الذين طالما تمنيت لهم النجاح والتوفيق فى الحياة ، أو الذين تكون بالفعل قد سبق وقدمت اليهم المعروف وسبغت عليهم من فضلك وغمرتهم بخدماتك لا يفرحون الان لنجاحك ولا يباركون توفيقك وسدادك فى الحياة ، بل على العكس يخاصمونك ويقاطعونك أو يلتمسون لأنفسهم أعذارا مختلقة للكيد بك والافتراء عليك والنيل من سمعتك واللعب بأعصابك . ولقد يدفع بك ما تحس به من حيرة واندهاش الى سؤالهم عما بدر منك من اساءات ضدهم ربما لا تكون قد التفت اليها ولم تقصدها ، ولكنك لا تجد منهم الا الاصرار على الامتعاض منك وابداء الاستياء لك وقد تغيرت نظرتهم اليك وأخذوا يلوون وجوههم عليك ويتربصون بكل حركة تصدر عنك . وربما يعمد أولئك الغيارى الى اكتشاف نقطة الضعف هذه لديك ، وما يثير اعصابك أو اهتمامك ويعمل على تبرمك من تصرفاتهم بازائك فيعمدون الى التأكيد عليه وتكرار

إحداثه حتى يفتوا فى عضدك ويحطموا نفسيتك ويأتوا على البقية الباقية من ثقتك بنفسك . ولعلهم لا يكونون فى حاجة بعد أن يحققوا ذلك الى أن يشنوا غارة عليك . يكفيهم أنهم حطموك وعطلوا تقدمك وشلوا حركتك الى الأبد بغير أن يعلنوا على الملأ أنهم عادوك أو اعتدوا عليك .

ولسنا بحاجة الى القول بأن حماية الذات من التأثر بالحرب النفسية التى قد يوجهها البعض ضدنا ليعد من أهم مقومات النجاح والانتصار فى معركة البقاء . ذلك أن الحرب حربان : حرب نفسية وحرب فعلية لها موضوع خارجى وأسلحة خارجية . والحرب النفسية – حتى فى العلاقات الشخصية بين الأعداء بعضهم وبعض – تحتل مكانة هامة لا تقل فى خطورتها عن الحرب الفعلية . بل إن الحرب الفعلية لا تستغنى فى أثناء شنها عن الحرب النفسية . ولقد يستغنى العدو بالحرب النفسية عن شن هجوم فعلى وهذا ما يحدث حاليا بين الغالبية العظمى من الدول المتنابذة .

والواقع أن التربية التى خضعنا لها والتى نخضع لها أبناءنا لا تشجع على تحقيق صلابة العود ولا تمرن الناشىء على عدم الاكتراث بما قد يوجهه الأعداء من حرب باردة ضده . لقد عمدت وتعمد تربيتنا للناشئة الى اشاعة قانون واحد فى العلاقات بين الناس هو القانون القائل إنك اذا احسنت وتقدمت وتفوقت فى الحياة فانك سوف تلقى بالتالى التشجيع ممن حولك ، وأن جميع الناس يحبون الأخيار ويكرهون الأشرار ، وأنك اذا لاحظت أن بعض الناس يبدون لك الكراهية فعليك بان تسارع بتعديل سلوكك وان تحاول ارضاءهم بكل وسيلة ممكنة . فالتربية لم تعلمنا أن بعض الناس يبدون لنا العداء لأن الغيرة تأكل صدورهم بسبب نجاحنا ، ولم تمرنا التربية على الوسائل التى تكفل لنا صلابة العود وقوة الاعصاب وعدم الخنوع أمام الهجمات النفسية وتحطيم الأعصاب . والواقع أن تربية تحاول تنشئة الناس الطيبين الوادعين الذين يفرحون بعطف ومودة الناس لهم والهلع والارتعاد اذا ما غضب أحد منهم لهى تربية لا تكفل تنشئة لأناس يراد لهم أن يكونوا أقوياء أشداء يستطيعون المغالبة ونزال الأعداء .

وإذا كانت التربية قصرت فى حقنا ، ولم تكفل لنا ما ينبغى أن نتسلح به من رباطة جأش وصلابة عود والقدرة على الوقوف بحزم وعزم قبالة العدو الذى يرمى الى الفت فى العضد وتحطيم القلب واصابة الاعصاب بالوهن ، فعلينا بالتذرع والتمرس بما يسمى باعادة التربية re- education أعنى تلك الوسائل التأثيرية التى تصحح ما وقعت فيه التربية التى كفلتنا فى طفولتنا من أخطاء ، وسد الثغرات التى تركتها خاوية فى شخصياتنا منذ طفولتنا . والواقع أن اعادة التربية منوطة بنا نحن بتجاه أنفسنا وليست منوطة بما يقدمه الغير الينا أو يوفره لنا . إن علينا أن ندخل الميدان بأرجلنا وأن ندرب أنفسنا ولو بالمحاولة والخطأ على ما يجب أن يحمى ظهورنا من الوهن أمام أعدائنا . وبغير الدفع بأنفسنا فى خضم الموقف ، فاننا لا نستطيع أن نحصل على ما يقيم الأود ويعدل ما اعوج من مقوماتنا ويصحح ما فسد فى كياننا الذاتى ، بل ويسلحنا بما ينبغى أن نتسلح به من أسلحة دفاعية نفسية قبالة ما قد يشنه علينا الأعداء من هجوم نفسى يريدون من ورائه تحطيمنا من الداخل بأيدينا لا بأيديهم ، ومن ثم يضحكون علينا ويستهزئون بنا لأنهم وضعوا السلاح فى أيدينا وتركونا نمزق به أضلعنا ونهتك به شخصياتنا ونقطع به اوصالنا .

ولعلنا نتساءل عن الوسائل التى يجب أن نتسلح بها لكى نحقق لأنفسنا عدم الاكتراث اذا ما ظل البعض يناصبوننا العداء ، فنجد أولا وسيلة الابتعاد المكانى والتخفيف من العلاقات مع مثل أولئك الاشخاص . ولكن ينبغى أن ننبه هنا الى نقطة هامة وهى أنه يجب ألا نقطع العلاقات تماما مع الأعداء كما سبق أن ذكرنا بالحاح . فثمة بعض الناس يسارعون الى قطع العلاقات مع غيرهم لأتفه الأسباب ، وهناك على نقيض ذلك شخصيات قوية تظل مرتبطة ولو برباط ضئيل مع العدو ، وهو ما يشكل كوبريا يمكن أن يعبر عليه الود والوئام أو على الاقل يمكن أن يستقطب عن طريقه الكثير من مقومات التنابذ التى يمكن أن تنفجر لتشكل معركة كان يمكن تجنبها . واذا نحن أخذنا بالنسبية ونبذنا الاطلاق بازاء أعدائنا ، اذن لوزنا الأمور بميزانها الواقعى ، واذن لأعطينا لكل فعل رد فعل مناسب له ، ولا نبالغ فى تقديم ردود فعل قوية بازاء أفعال عادية أو ردود فعل ليست بنفس قوة الفعل . فبقدر ما تكون الأذية فليكن رد الفعل ، وليس من العدل أن تفرض قطيعة تامة بينك وبين

أخيك لسبب تافه كما فعل البعض ظنا منهم أن هذا يجللهم بالمهابة ويلقى بالرعب فى قلوب الناس فيخشون ما يمكن أن يقدموه من ردود فعل قبالة التصرفات التى يأتونها أو الكلام الذى يقولونه لهم . وطالما أن من الممكن اتخاذ مواقف وسيطة تقع بين الاتصال المستمر والتواجد مع الشخص فى المكان باستمرار وبين القطيعة الكاملة بينك وبينه ، اذن فعليك أن تلتمس الموقف المناسب الذى يجب أن تحتله من عدوك متحاشيا ما يمكن أن يقع فيه الأغبياء من مبالغة فى تقديم ردود فعل متسمة بالمبالغة وعدم الاعتدال فيجعلون من الكثير من الاصدقاء أعداء لهم ، ويجعلون ممن يتسم سلوكهم بالجفاء أو عدم المودة أعداء ألداء مع أنه كان من الممكن التخفيف من حدة جفائهم بل وزيادة المودة فى قلوبهم تجاههم .

ومن وسائل التذرع بعدم الاكتراث بأولئك الذين يناصبونك العداء ملحين فى ذلك تركهم فى نباحهم ينبحون مع الاستمرار فى طريقك لا تلوى على شيء متجاهلا نباحهم الذى قد يتمثل فى شتائم توجه اليك أو فى التعريض بك بكلام ملغز (يسميه المصريون فى العامية التنبيط) أو يضحكون أو يتسمون أو يتغامزون أو يصفقون على الأرض أو يتأوهون أو يأتون بأصوات مثيرة أو يتذرعون بغير ذلك من وسائل استثارية يقصدون منها تحطيم أعصابك أو فقدانك الثقة فى نفسك أو لاثارتك لدرجة بدء معركة يتكثرون ضدك فيها ويمزقونك شر ممزق ، ويلحقون بك أبشع ما يمكن أن يلحقه عدو بعدوه من اهانات . والواقع أنك اذا لم تمكن عدوك من معرفة ما يغيظك وتركته كالكلب ينبح ، فان ما يحيكه ضدك يرجع الى صدره أو أنك بذلك تكون قد فللت سيفه وأطحت بما أعده لك من خطط مترتبة على أول حلقة منها وهى التعريض بك واستثارتك لكى تبدأ معركة يتوقع لك فيها أن تهزم أمامه .

أما الوسيلة الثالثة فى ذلك التذرع بعدم الاكتراث بمن يصر على عدائك ، فهى الحذار من الانخراط فى نقاش أجوف معه . ولعلنا لا نخطىء اذا قلنا إن النقاش نقاشان : نقاش موضوعى ونقاش نفسى . والنقاش الموضوعى يستهدف فيه الطرفان استجلاء الغامض من الأمور ، أما النقاش النفسى فالقصد منه استعراض القدرة حجج الآخرين والتفوق عليهم وبيان البهتان فيما يسوقونه من أدلة والتعريض بهم فى النهاية أمام الموجودين فى الموقف واتهامهم بالجهل المطبق أو بضحالة المعلومات

أو بالتهتهة وعدم القدرة على الابانة والانتهاء الى هزيمة نكراء أمام ما يسوقونه من حجج دامغة ومن براهين قاطعة وما يتمتعون به من علم غزير وبيان لا يحتاج الى برهان ونحن نرى أن الحكيم من لا ينخرط فى هذا النوع الثانى من المناقشات . فعندما تلمح أى بادرة لدى خصمك – أو بتعبير أدق لدى من تبدأ الحديث معه أيا كان – ميلا الى استعراض ما لديه من معلومات أو ميلا الى دحضك بوسيلة أو بأخرى ، فعليك بالصمت المطبق وبالانصات الى ما يقول بغير أن تدخل معه فى جدل ، بل وربما يكون من الأفضل أن تنصرف عنه الى غيره من الجالسين بالمجلس للانخراط فى حديث – أى حديث – يخرجك من الدوامة التى يريد صاحبنا غمرك فيها واغراقك فى لجتها .

أما الوسيلة الرابعة بهذا الصدد فهى ابداء عدم أى اهتمام بما يمكن أن يكون فى حوزة عدوك من مصلحة لك أو بما يمكن أن يمنعه عنك من منفعة أو بما يمكن أن يوقعه من أذية . ذلك أن عدوك اذا ما اكتشف أنك تهتز أو تخاف على ما يمكن أن يمنعه عنك من نفع أو ما يمكن أن يصيبك به من ضرر ، فانه سرعان ما يستخدم تلك الأسلحة ضدك . ولكن اذا أشحت عنه و لم تعره أى التفات ، وليكن ما يكون وليمنع وليضر بما يستطيع الاضرار به ، فانه يجد نفسه ضعيفا بازائك وأغلب الظن أنه لن يلجأ الى منع النفع ولا الى ايقاع الضرر ، طالما أن هذا لا يهز فى رأسك شعرة ولا يوتر لديك عصبا ولا يغلى فى عروقك دما .

ويرتبط بهذه الوسيلة وسيلة أخرى يجب عليك أن تتذرع بها وهى عدم الاندفاع وجدانيا نحو عدوك اذا ما لاطفك ، وذلك لأن المتزن انفعاليا يحذر من الوقوع فى طرفى النقيض : الاندفاع الزائد نحو السخط والعداء ، والاندفاع الزائد نحو الحب والوداد . عليك اذن باتخاذ الموقف الوسط وذلك حتى تضمن عدم استمراء العدو للعبة شد الاعصاب وارخائها . انه اذا ما اكتشف أنك لا تستطيع أن تمتلك زمام نفسك وأن من السهولة تحريكك حسبما يوجهك اليه من وجهات ، فانه يأخذ فى اثارة أعصابك ضده فى موقف ، ثم يعقبه بأن يلاطفك فتجرى نحوه معانقا فى موقف آخر . ولكأنه يعمد بذلك الى اصابتك بدوار ليس من سبيل الى الافاقة منه ، وذلك كتمهيد لاستذلالك لارادته والاطاحة بما تبقى لك من قوة وعزيمة .

احترس من مناورات بعض الأعداء :

سبق أن حذرناك من السياسة التى قد يتخذها بعض الأعداء قبالتك ، وذلك بأن يجذبوك اليهم مرة ويبعدوك عنهم مرة أخرى ، بحيث يضمنون لأنفسهم اندفاعك نحوهم بشدة وابداءك للكثير من الحب لهم بعد أن يكونوا قد ضغطوا على أعصابك بعنف ، وقد استخدموا فى ذلك كل وسائل القهر أو التعذيب أو الاهانة . والواقع أن أولئك الأعداء الذين يستخدمون سياسة الدفع والجذب يقتبسون ذلك من مشاهداتهم اليومية بازاء الحيوانات . فاذا كنت ممن يقومون بتربية الكلاب ، فانك تعرف أنك اذا قمت بضرب كلبك بشدة فانه يصرخ ويلوذ بالفرار من أمام وجهك . ولكن اذا أعقبت ذلك الضرب بأن ناديت عليه وربت على رأسه وظهره ، فانه يقبل عليك كأكثر ما يكون الاقبال حرارة وحبا . انه يأخذ فى لحس يديك وحك جلده بازائك ملتمسا عفوك ومستجديا رضاك وعطفك عليك . وحيث أن الكثير من الناس يشتركون مع الحيوانات الأخرى ومن بينها الكلاب فى الكثير من الميول والاتجاهات السلوكية ، لذا فان ما يصلح بازاء الحيوانات من طرائق للمعاملة كثيرا ما يصلح بازاء بعض الناس . ولكن هذا لا يعنى بالطبع أننا نستخرج قاعدة عامة تنسحب بازاء جميع الناس ، وانما نقرر فقط أن ما يصلح فى معاملة الكلاب وغيرها من حيوانات مشابهة يمكن أن يصلح أحيانا بالنسبة لبعض الشخصيات التى نتعامل معها .

والمناورات فى التعامل لا تعدو ذلك . فالعدو قد يلعب هذه اللعبة فى معاملتك . انه يقسو عليك ثم يبدى لك الحنان . وعليك بعد هذا أن تحدد موقفك اذا كنت لا تستطيع أن تخرج عن المستوى السلوكى الذى تنحبس الكلاب فى اطاره أم أنك تستطيع أن تحكم عقلك فى الموقف وأن تدرك مرامى عدوك وأن تفهم لعبته ولا تسمح له بأن يتحكم فى سلوكك أو أن يلعب بعواطفك . عليك أن تبرهن له عمليا وليس بالكلام أن طبيعتك أسمى من طبيعة الكلب ، وأن ما يصلح فى معاملة الكلاب لا يصلح لأن تعامل به . عليك اذن أن تكبح جماح نفسك ، فلا تندفع كبندول الساعة يمنة مرة ويسرة مرة أخرى ، بل عليك أن تكون بطيئا فى حركتك الوجدانية . لا تستحيل من أسود قاتم الى أبيض ناصع فجأة ، ولا تلون عواطفك بين المقت

الشديد لعدوك وبين الحب الشديد له . تأكد أنك اذا خضعت للعبة التى يريد عدوك أن يلعبها فانه سوف يستمرىء ما اكتشفه فى شخصيتك من ضعف ، وسوف يدأب بغير نكوص أو توان على لعب نفس اللعبة بغير أن يتواكل أو أن يمل .

ومن أخطر المناورات التى يمكن أن يلعبها العدو بازائك أن يعقد صلحا معك لا لأنه يرمى الى تصفية الجو بينك وبينه ، بل لأنه قد وضع خطة خبيثة بينه وبين نفسه وقد انتوى أن يلعب لعبة جديدة وذلك بأن يبدأ أولا بتخديرك حتى يطمئن الى أنك قد وضعت سلاحك فى غمده وأنك قد أطمأننت الى علاقتك به ، ثم يفاجئك بعد ذلك بهجوم جديد لا تتوقعه . ولكم غدر الغادرون بأعدائهم بعد أن عقدوا صلحا معهم . فعليك اذن بالحذر الدائم وبخاصة بعد أن يصفو الجو بينك وبين أعدائك خوف أن يكونوا قد تربصوا بك الدوائر .

ومن المناورات التى يلعبها الأعداء - أو بعضهم على الأقل - استحواذهم على وثيقة بخطك أو بصوتك تدينك أو تفضحك أو تحملك المسئولية . ولقد لعب هذا النوع من المناورات دورا خطيرا فى العلاقات بين الأعداء . فلقد يعمد العدو الى دس الجواسيس ضدك بقصد أن يحصل منك على وثيقة بخطك أو بصوتك (على شريط تسجيل) يمكن بها استذلالك له . لقد يأخذ عليك عدوك ايصال أمانة أو يتحايل عليك بأن تكتب إقراراً ضد نفسك أو أن تفوه بكلام خطير على شريط تسجيل ثم يلوح لك به من وقت لآخر مهددا بفضح أمرك والالقاء بك فى السجن أو فصم عرى الزوجية بينك وبين زوجتك أو التشهير بك بين من وثقوا فيك من الأصدقاءأو الأقرباء . ولكن اذا كنت حذرا فى علاقاتك بالناس عموما وبمن لاتثق فيهم خصوصا ، فانك سوف تجعل نفسك باستمرار فى مأمن من الوقوع فى براثن مناورات الأعداء المتمثلة فى محاولات اخضاعك لمشيئتهم بسبب ما حصلوا عليه منك من وثائق تدينك سواء كانت وثائق مكتوبة بخطك أم كانت وثائق مسموعة بصوتك .

ومن المناورات التى يمكن أن يلعبها الأعداء بازائك تلك المناورات المتعلقة بالوعود التى يقطعونها لك تتعلق بالمستقبل ، بحيث يربطون آمالك بما يمكن أن ينفعوك به ، وما يمكن أن يهيؤه لك فى المستقبل من فرص لتحسين مستقبلك وجعلك فى موقع

مشرف وفى مكانة عالية ، وطبيعى أنهم يوهمونك كذبا بأن تلك الآمال التى يجعلونك متلهفا الى تحقيقها لا يمكن أن تتحقق الا عن طريقهم ، ومن ثم فيجب عليك أن تخضع لهم وأن تنفذ جميع مآربهم وأن تجعل من نفسك عبدا مطيعا لهم حتى يتسنى لك أن تحقق تلك الآمال التى غرروك بها . بيد أن وعودهم والآمال العريضة التى فرشوها فى طريقك بتجاه مستقبلك كالورود الباسقة ليست فى الواقع سوى وهم من الوهم ولا تستند الى أرض الواقع من قريب أو من بعيد .

وقد يلعب بعض الرؤساء لعبة المناورة بازاء مرءوسيهم ، فيأخذون فى ايهامهم بأن مستقبلهم مرهون برضائهم عليهم وأن فى مقدورهم أن يبطشوا بهم بحيث لا يبقون ولا يذرون ، وأنهم من جهة أخرى يستطيعون الارتفاع بهم الى أعلى عليين وأن يدفعوا بهم الى المجد . ولقد يكون الواحد من أولئك الرؤساء مضمرا الكراهية والمقت لأولئك المرءوسين ولا ينتوى تقديم أى نفع لهم ، كما أنه فى نفس الوقت عاجز عن الاضرار بهم .

وهناك نوع آخر من المناورات هو المناورة بالنسب . فتجد أن الرئيس فى العمل قد يلعب لعبته على المرءوس لكى يزوجه ابنته العانس ، كما قد تجد واحدا من المرؤسين الخبثاء وقد رسم لمناورة بعيدة المدى ، وذلك بأن يتقرب الى رئيسه الطيب الى أن تتسنى له الفرصة للتقدم الى خطبة ابنته حتى يضمن احراز الرضى المستمر وحتى يضمن بلوغ مآربه فى الترقى أو الحصول على التقارير الممتازة ، على أساس أن كل تقرير طيب يكتب عنه وكل ترقية يحظى بها إنما تعود بطريق غير مباشر الى ابنة الرئيس التى هى زوجته . وطبيعى أن مثل ذلك المرءوس الخبيث لا يكون قد أضمر حبا لابنة الرئيس بل أن تقربه من رئيسه والزواج بابنته ليس سوى مناورة بالنسب .

وهناك نوع من المناورات طالما استخدمه الجواسيس فى سبيل الوقوف على الأسرار العسكرية والاقتصادية للبلاد التى يرسمون ويخططون لغزوها أو قهرها أو اضعافها . هذا النوع من المناورات يتمثل فى الخمر والنساء . فلقد يكتشف الاعداء نقطة الضعف عند أحد المسئولين عن الاسرار العسكرية أو الاقتصادية تتمثل فى الميل الى معاقرة الخمر أو إقامة اتصالات نسائية فيدسون بعض النساء المأجورات لهذا الغرض ويقيمون الحفلات التى تضم مجموعة كبيرة من الأثرياء ويحيطون الجو بالرفاهية والمجد

والعظمة مما يغرى الفرائس بالاحساس بالسعادة ومن ثم فانهم يقومون بدفع الثمن طواعية وهو تقديم الأسرار التى فى حوزتهم الى أعدائهم بسهولة بغير ما ضابط أو واعز من نفوسهم يمنعهم من إفشاء أسرار بلادهم وقد لوت النساء قلوبهم ولعبت الخمر بعقولهم وهز الصخب أوتار مشاعرهم فأخرجهم عن وعيهم وأفقدهم القدرة على ضبط ألسنتهم وكبح فيض أفكارهم وتدفق خواطرهم .

ومن المناورات التى يمكن أن تلعب دورا خطيرا بين الأعداء مناورة الرشوة.والرشوة تقدم لكسر قاعدة أو اتخاذ إجراء خاطىء . ومقدم الرشوة الى المرتشى لا يكون صديقا له بل عدوا يتجه فى عدائه نحو إرادة المرتشى يحطمها بما يقدمه من رشوة تدخل جيبه . ونستطيع أن نصف الرشوة بأنها مناورة يلعبها الراشى ضد المرتشى وإن كانت الرشوة تقدم غالبا فى قالب ودى ..ولكأن صداقة وطيدة تجمع بين الطرفين . ولكن اذا أنت فحصت الموقف بدقة لوجدت أن ما يجمع بين الطرفين ليس الحب ، بل المصلحة . فلو انك استطعت أن ترفع غطاء المصلحة الذى يغطى الواحد منهما اذن لوجدت العداء المستعر بينهما .

وبعد أن عرضنا لهذه العينات من المناورات التى يمكن أن يقوم بها أعداؤك قبالتك ، فلعلنا نتساءل عما ينبغى أن تتخذه حتى تكون فى مأمن من تلك المناورات التى قد يلعبها عليك أولئك الذين يتسترون تحت ستار المودة والتقرب اليك ، بينما هم فى الواقع يضمرون لك الشر والحقد والعداء . انك بالطبع تسعى جاهدا أن تربح بعض الأعداء الذين يمكن ربحهم ، ولكن فى مقابل ذلك ينبغى عليك أن تكون حذرا مما يمكن أن يشكل مناورة خالية من كل مضمون الحب والاعتزاز .

أولا – كن حريصا من التورط باللسان أو بالقلم واضبط نفسك من الاندفاع فى القول أو الكتابة فيما يمكن أن يؤخذ حجة ضدك يلوح لك بها الأعداء كلما أرادوا أن يخضعوك لارادتهم وأن يمحقوا شخصيتك ويضربوا كيانك كلما أحسست بالحرية من قبضتهم ، وأنك صرت مالكا لزمام الموقف . فيجب ألا يكون ثمن ربحك لعدوك الوقوع فيما لا تحمد عقباه أو أن يصير صكا لعبودية لا فكاك من براثنها .

ثانيا – ارتكز الى مبادىء أخلاقية واضحة المعالم . لا تسلك فى حياتك بغير هدى من مبادىء تكون قد آمنت بها وأدرت جميع مناشطك حولها . والواقع أن جميع

الناس بغير استثناء يسيرون وفق مجموعة محددة ومحدودة من المبادىء السلوكية ، ولكن ما يفرق شخصا عن سواه ، هو أن البعض يميزون المبادىء الأخلاقية التي يستهدونها في حياتهم ، بينما تجد البعض الآخر لا يكادون يستبينون ما يتبعونه من مبادىء ، ومن ثم فانهم يسترشدون بها في أحد المواقف ، ويشيحون عنها في مواقف أخرى .

ثالثا - انقد ذاتك يوميا في المساء مستعرضا أحداث اليوم وما أصدرته من قرارات وما سلكت وفقه من تصرفات ، واعقد العزم على عدم الوقوع في الأخطاء التي وقعت فيها محاولا تحسين سلوكك والارتفاع بمستوى تصرفاتك وعلاقاتك .

رابعا - تذرع بالشجاعة وبارادة الرفض وارادة الاختيار ، انك لكي ترفض ولكي تختار انما تكون بحاجة الى قدر كبير من الشجاعة . تعلم أن تقول لغيرك « لا » في الموقف الذي يصعب على غيرك أن يقولها . ان النطق بهذه الكلمة البسيطة قد يصعب على كثير من الناس حيثما ينبغي أن تقال ووقتما ينبغي أن تعلن . المهم أن تختار التوقيت السليم لاعلان الرفض وأيضا لاعلان القبول فيما يعرض أمامك من آراء أو تصرفات يراد منك اتخاذها . لا تخف وتذرع بالشجاعة واحكم على الموقف كما يستحقه إن بالرفض وإن بالقبول ولا تكترث بمشاعر الآخرين . لا تجعل المبدأ الذي تستهدى به في علاقاتك بالناس أ ن يرضوا عنك وأن يثنوا على تصرفاتك ، بل استهد بمبدأ أخلاقي أعلى مستوى من ذلك . ان مبدأ رضى الناس والثناء عليك من جانبهم لا يناسب سوى الأطفال وضعاف العقل ، ولكن بالنسبة لك تخير مبادىء أخلاقية تناسب قدك وسنك ومقامك وثقافتك .

خامسا - استفد من أخطائك السابقة وتعلم من الخبرات التي مرت بك أو مرت بغيرك من أشخاص واعلم أن من لا يتعلم من الأخطاء لا يستطيع أيضا أن يتعلم من نجاح أ صابه أو من سداد في رأي أصدره أو من تصرف حسن أتاه . والخبرة تتأتى لنا إما عن طريق المحاولة والخطأ وإما عن وعي وادراك واضح بمقومات الموقف .

سادسا - تذرع بالتواضع وخذ مشورة الحكماء والعقلاء المخلصين . وحاذر بالطبع من أخذ مشورة الأعداء الذين تظن بهم إخلاصا وحصافة وحكمة . وفي نفس الوقت لا تتهم المخلصين من الحكماء بأنهم أعداء لك اذا جاءت نصائحهم لك مخالفة لما تراه أنت جديرا بالاتباع ، أو اذا وجهوا اليك نقدا جارحا لمشاعرك .

سابعا - لا تسمح لغيرك بأن يمسك بزمام شخصيتك أو أن يجعلك تحت رحمته . اعلم أن الكثيرين من حولك يرغبون فى السيطرة عليك والتحكم فيك . لا تنثن امام ارادتهم بل تحرر باستمرار من محاولاتهم التى يبذلونها فى سبيل التحكم فيك .

الفصل العاشر
بالقوة وحدها تهزم أعداءك

الفصـــل العاشـــر

بالقوة وحدها تهزم أعداءك

الثقة بالنفس قوة فى يديك لا تقدر :

سبق أن عرضنا فى طيات هذا الكتاب لما للثقة بالنفس من أهمية فى قهر الأعداء أو على الأقل فى وقفهم عند حدود لا يتخطونها . ذلك أن العلاقات بين الأعداء بعضهم وبعض لا تعتمد كل الاعتماد على فى حوزة كل منهم من مقومات مادية محسوسة ، بل انها تعتمد فى نفس الوقت – وبالاضافة الى تلك المقومات المادية المحسوسة – على عوامل ومقومات نفسية على رأسها ما يحظى به كل طرف من الأطراف المتنابذة من ثقة بالنفس .

وليس الانسان وحده هو الذى يعتمد فى علاقته العدائية على الثقة بالنفس وبما يمكن أن يشير الى تلك الثقة فى مظاهر السلوك الخارجى ، بل انك تجد أن الحيوانات بكافة مراتبها تعتمد جميعا على ما يشيع بين أضلعها من ثقة بالنفس ، وتعمد فى نفس الوقت الى التلبس بمظاهر السلوك التى تقف المشاهد لها من الحيوانات الأخرى على أنها مفعمة بالثقة بالنفس ، الأمر الذى يجعلها فى موضع آمن من بطش غيرها بها ، بل إن كل عدو من أعدائها يعمل لها ألف حساب قبل أن تساوره نفسه بالعدوان عليها أو الاقتراب من ممتلكاتها أو ذويها .

والواقع ان الشواهد الأولية التى يستنبطِ منها الاخرون مدى ثقتك بنفسك مشيتك ووقفتك . وهناك مثل سائر تتداوله الألسنة يقول «الكتاب يظهر من عنوانه» والناس لا يقصدون الكتاب الذى يقومون بقراءته ، بل يقصدون الشخصيات التى تقع أبصارهم عليهم ويشاهدونهم لأول وهله . وكما سبق أن ذكرنا فان الناس بطبعهم ميالون الى تقدير الأشياء والناس الذين يتقابلون معهم بتقديرات معينة ، ولكأن فى

أذهاننا ما يشبه الادراج فنقوم بدرج من نقابلهم من شخصيات فى تلك الادراج الذهنية بحيث نحل الواحد منهم فى درج بعينه حسب مكانته فنختار الدرج الذى يناسبة أو يستحقه . والعجيب أننا لا نؤجل عملية التقيم ، بل نبدأ بالتقيم منذ اللحظة الأولى التى نقابل فيها من نقابلهم من أشخاص ، ولكن التقيم الذى نضطلع به يستمر فى الخضوع للمراجعة الذهنية فى ضوء ما نجمعه عن الشخص من معلومات وفى ضوء ما يتأتى لنا عنه من خبرات . فنأخذ فى نقل الشخص من درج ذهنى الى درج آخر . وكلما جمعنا معلومات أغزر وأدق عن أحدى الشخصيات كان استقرارنا بالنسبة له على وضعه فى درج ذهنى لا يتغير .

والناس بالنسبة لك يفعلون نفس الشيء . فأنت موضوع فى درج ذهنى ما فى عقل كل شخص قابلته ، حتى ولو لم تكن مقابلتك له قد استمرت سوى بضع دقائق . فاذا لم تقابله بعد ذلك ، فانه ينسى ما تتضمنه بطاقتك فى ذهنه بحيث ربما بعد فترة تقصر أو تطول يلقى بتلك البطاقة الذهنية فى سلة المهملات الذهنية ، وذلك بسبب نسيانه لك وعدم ترسخ شخصك فى ذهنه .

ولقد تجد الناس من حولك يصدرون أحكامهم عليك بأن لديك ثقة كبيرة وراسخة بالنفس أو أنك متوسط الثقة بنفسك وذلك فى ضوء ما تتخذه من وقفة أو جلسة أو مشية . ولا نستطيع أيضا أن نغفل ملامح وجهك . فمن الأمور التى ارتسمت فى ايمان الناس منذ القديم أن كل خبرة مهما كانت سارة أو مكدرة ، مشجعة أو مثبطة ، فانها لا بد تترك أثرا فى ملامح وجوهنا . فبمجرد النظر الى من تقابلهم لأول مرة ، فانك تصدر أحكاما - ولو بطريقة لا شعورية - تتعلق بما مر بأولئك الأشخاص من خبرات . لقد تحكم على بعض من تقابلهم بأنهم شخصيات منهزمة أو شخصيات منتصرة . ولعلنا نضيف الى ملامح الوجه - بل لعلنا نضع فى قمة قائمتها - النظرة التى يوجهها الشخص الى الاخرين بعينيه . ولعل العلم فى المستقبل القريب أو المستقبل البعيد سوف يقوم بالكشف عن أسرار هائلة ظلت مخبوءة عن البشرية تتعلق بقوة النظرة وضعفها وبأنواع النظرات التى يمكن أن تصدر عن العينين ، بل لقد تقوم التربية فى المستقبل بتدريب الناشئة على نوعيات معينة من النظرات والاقلاع عن نوعيات أخرى منها . المهم أن طريقة نظرك الى غيرك

تخفى وراءها الكثير من المقومات النفسية التى يمكن أن يحكم عليك فى ضوئها ، وبضمنها مدى ثقتك فى نفسك . واذا قيض لك التدريب أو المصادفة أن تجعل نظراتك دالة على ثقتك الكبيرةفى نفسك ، فان هذا سوف يكون له بالغ الاثر فى خوف أعدائك منك بحيث يعملون لك ألف حساب قبل أن يغامروا بالهجوم عليك أو الايقاع بك أو التعرض لطريقك .

ومن الركائز التى يعتمد عليها الناس فى حكمهم عليك بالثقة بنفسك أو بالخذلان وفقدان الثقة بالنفس ما تتخذه من وسائل تعبيرية تجلى بها عن مشاعرك وأفكارك وتعرض بها آراءك ووجهات نظرك . ومن أهم وسائل التعبير الأصوات التى تصدرها من حنجرتك سواء كانت صراخا أم ضحكا أم غير ذلك من أصوات تعبر بها عن مشاعرك الوجدانية ، أم كانت كلمات مفهومة أم غير مفهومة تحاول ان تعبر بها عن أفكارك ومشاعرك . وهناك أيضا بعض الحركات الوجهية التى تصاحب أو لا تصاحب التعبيرات الصوتية ، وذلك كالابتسام والتقطيب وتحريك الشفتين للتعبير عن الامتعاض أو الاستخفاف أو الموافقة ، وكتحريك الحاجبين أو الجبهة . ولقد تجد بعض الناس – أو بعض الشعوب – يضيفون الى الحركات الوجهية حركات الكتفين (الفرنسيون مثلا) ، بحيث يكون لهز الكتف بطرائق معينة معان معينة يفهمها بعضهم عن بعض بدرجة لا تقل فى أهميتها ودلالتها عن الحركات الوجهية .

والواقع أنه كما قرر فرويد ومدرسة التحليل النفسى ، فان لجميع التعبيرات التى تصدر عن الشخص جانبين أو مصدرين : جانباً أو مصدراً شعورياً حيث يكون الشخص واعيا ومدركا ومتحكما فيما يصدر عنه ، وجانبا أو مصدراً لا شعورياً غير واع ولا تكون له القدرة على السيطرة عليه أو حتى تعديله أو استبدال غيره به . ولقد نجد بعض التعبيرات الشعورية - ان لم يكن كل تلك التعبيرات – تشتمل على بعض العناصر اللاشعورية التى لا يستطيع استبانتها الا المدقق .

وأنت فى كل ما تعبر به عن دخيلتك بكافة أنواع التعبيرات ، إنما تقدم الى الاخرين انطباعا عاما يعبر عن مدى ثقتك بنفسك ولعلك تقول إنك غير مسئول عن التعبيرات اللاشعورية التى تنفلت منك انفلاتا ، أو التى تصدر عنك برغم أنفك وبخاصة فى

أثناء نومك أو عندما تكون تحت وطأة التعب الشديد . وللاجابة على اعتراضك هذا نقول لك إننا لسنا بصدد تحديد مدى مسئوليتك عما يصدر عنك من تعبيرات ، ولكننا بصدد ما يصدره الناس عليك من أحكام فى ضوء ما يصدر عنك من تعبيرات ، سواء كنت مسئولا عنها أو غير مسئول . إن اعداءك وأصدقاءك جميعا يقيمونك فى ضوء ما تقدمه على مسرح الحياة من حولك من تعبيرات متنوعة . وما عليك الآن سوى أن تعترف بهذه الحقيقة ، بل وأن تؤمن بها ، وذلك لأن اعترافك أو ايمانك بما نسوقه لك هنا يكون له أبلغ الاثر بعد ذلك فى تسلحك بالتعبيرات التى تنم على قوة شخصيتك وصلابة عودك وثقتك بنفسك .

ومن الركائز التى يعتمد عليها الاخرون فى تقديرهم لك ولمدى تمتعك بالثقة بنفسك موقفك منهم ونوعيات الاستجابات التى تقدمها كردود فعل لما يقدمونه اليك من أفعال . لقد سبق أن قلنا إن لكل فعل رد فعل ، وكل تصرف أو قول يصدر عن الآخرين تقابله برد فعل معين ، وقد يكون من بين ردود الفعل المحتملة الاشاحة عن الفعل المقدم وضبط النفس بعدم الرد عليه . والناس من حولك يقدرون شخصيتك ومدى ثقتك بنفسك فى ضوء ما يمكن أن تقدمه من ردود فعل بازاء ما يصدر عنهم اليك من تصرفات أو مواقف أو كلام . فاذا كنت ممن يبالغون فى ردود الفعل التى تقدمها اليهم نتيجة ما يقدمونه اليك من أفعال ، فانهم لا ينوطونك أذن بالثقة بالنفس ، بل انهم يسارعون الى اتهامك بانعدام - أو ضعف - الثقة بنفسك . ونحن لا نعنى هنا بلفظ المبالغة فى رد الفعل ما كان متعلقا بالتعبيرات الغضبية فحسب ، بل نعنى أيضا ما كان متعلقا بالاستجابات الودادية . فالشخص سواء كان فى رد فعله الذى ينم على الغضب مبالغاً فى تقديم رد فعل لا يتوازى أو يتكافأ مع الكلمة الجارحة التى وجهت اليه أو التصرف الذى ضايقه ، أم كان فى رد فعله الذى ينم على الحب والوداد والتعاطف نتيجة كلمة أو ابتسامة أو مقابلة حسنة او تقديم هدية اليه أو اقامة حفل له منتحياً الى المبالغة ، فان الحكم لا يكون لصالح صاحب ردود الفعل المشوبة بالمبالغة ، بل يكون لصالح صاحب ردود الفعل التى تتوازى مع وتتكافأ مع الأفعال المقدمة . ومعنى هذا أيضا أن الشخص الذى يقدم رد فعل اقل من مستوى الفعل الموجه اليه انما يكون قد خالف عن الخط السليم ،

فلا يحكم له الناس بالثقة بالنفس . فالمبالغة فى تقليص الاستجابة أو المبالغة فى تضخيمها كلتاهما محكوم عليهما بأنهما دلالة على ضعف الثقة بالنفس .

ومن الركائز التى يعتمد عليها الناس فى اصدار أحكامهم عليك بالثقة بالنفس أو ضعف أو انعدام الثقة بالنفس إقدامك أو إدبارك عن اتخاذ القرار أو تنفيذ ما سبق لك أن اصدرته من قرارت . فاذا كنت من أولئك الاشخاص الذين يظلون فى حالة تذبذب دائبة بين فكرة وأخرى ، وبين رأى ورأى ، وبين خطة وخطة ، بحيث لا يقر لك قرار ولا تركن الى أوب تنتهى اليه ، فانك لا يمكن اذن أن تحظى باعتراف الاخرين لك بالثقة بالنفس . ولكن من جهة أخرى فانك اذا كنت تتخذ القرارات غير الناضجة وغير المدروسة ، فان الناس لا يحكمون لك أيضا بالثقة بالنفس . فالناس من حولك لا يحكمون لك بالثقة بالنفس الا اذا أنت ترويت وتعقلت وفهمت ثم وازنت بين الأمور والاحتمالات المتباينة والعواقب المتوقعة نتيجة اصدار القرار ، ثم بعد ذلك قمت باتخاذ موقف واضح وجرىء وصريح ، ثم عكفت أخيرا على تنفيذ ما اعتزمته من رأى بغير تردد أو تذبذب أو تراجع . ولكن اذا بانت لك اعتبارات معرفية أو عملية وجيهة وأساسية تبرر تراجعك عن قرارك ، فان الناس سوف لا ينزعون عنك صفة الثقة بالنفس ، بل إنهم سوف يؤكدون أنك شخصية شجاعة وغير عنيدة وواثقة جدا فى نفسها .

وثمة ركيزة أخرى يعتمد عليها الناس الذين يتعاملون معك فى اصدار رأيهم عليك ، سواء كانوا أصدقاء يحبون لك الخير أم كانوا اعداء يضمرون لك الشر . تلك هى ما تتصرف به فى المواقف الصعبة وفى الأوقات التى تتأزم فيها العلاقات بينك وبين غيرك وحيث تقف فى طريقك الصعوبات المفاجئة أو العقبات الشديدة . والواقع أن هذا المحك صادق الى حد بعيد فى الحكم على الناس بالثقة بالنفس . ذلك أن الشخص فى الأحوال العادية أو فى المواقف المواتية يكون قد غطى نفسه بما يمكن أن يستر به حقيقته النفسية من ثقة بالنفس زائفة . ولكن اذا ما تأزمت الأمور ووجد الشخص نفسه فى موقف شديد الحرج ، عندئذ لا يكون أمامه سوى أن يبدو على حقيقته بغير أستار زائفة أو افتعالات مزورة .

ولسنا بحاجة الى القول بأن الناس يحكمون على الشخص بالثقة بالنفس أو بضعف ثقته فى نفسه فى ضوء ما تم له انجازه بالفعل فى تاريخ حياته السابق . فاذا قلنا ان الاسكندر الأكبر وبيتهوفن أو طه حسين أو السيد درويش كانوا أقوياء الثقة بأنفسهم ، لما كنا مخطئين حتى ولو لم تكن لنا معرفة بهم عن قرب . ذلك أن الشخص الذى استطاع أن يؤثر فى الاخرين ويحملهم على الاعتراف به ، لابد أن يكون قد تسلح بالتأكيد بثقة كبيرة فى النفس وبقوة ارادة لا تفل . ومن الطبيعى أن تلك الشخصيات وغيرهم من أناس استطاعوا أن ينقشوا أسماءهم بعمق فى تاريخ الحضارة قد لاقوا الكثير من الأعداء يناصبونهم العداء ، وبعض الاصدقاء يؤازرونهم ويشجعونهم ، ولابد كسبوا ثقة الأصدقاء بفضل ثقتهم بأنفسهم ، كما أنهم استطاعوا أيضا أن يحصلوا على اعتراف الخصوم بما يتمتعون به من اعتداد بالنفس وثقة فيما يقبلون عليه من قرارات أو ما يضطلعون به من تصرفات .

اجعل من أخطائك نقط انطلاق جديدة :

لا يختلف اثنان على أن من أهم مقومات النجاح فى الحياة إحساس الشخص بالدونية ، أى بأنه دون المستوى الذى ارتسم فى ذهنه والذى يصبو الى تحقيقه فى شخصه وسلوكه وفى علاقاته بالناس . واذا كان هذا صحيحا فيما يتعلق بايجابيات الحياة كالحصول على المال أو النجاح فى امتحان أو احتلال مكانة اجتماعية مرموقة أو التبريز فى صناعة أو حرفة أو أدب أو فن ، فانه يصح كذلك فيما يتعلق بالتفوق على الأعداء والانتصار عليهم وقهرهم . فاذا أنت تتبعت سير القادة العسكريين الذين بلغوا شأوا بعيدا فى فنون الحرب وفنون قهر الاعداء ، اذن لوجدت أن الغالبية العظمى منهم لم يكونوا فى طفولتهم متفوقين على أعدائهم من أطفال أو كبار ، بل كانوا على عكس ذلك من المقهورين المغلوبين ، أو كانوا من الضعفاء المطحونين . وأكثر من هذا فانك تجد أن الكثيرين منهم كانوا قد تعرضوا لأمراض أقعدتهم وضربتهم بالضعف والمذلة ، بحيث صاروا نهباً لقسوة غيرهم من أطفال أقوياء واضطهاد الكبار من حولهم لهم والافتنان فى تعذيبهم أو ايلامهم .

ولقد نستطيع القول بأن ما يلقاه مثل أولئك الاطفال من عذاب أو اضطهاد أو قسوة كان بمثابة دافع يفعمهم ونقطة انطلاق يبدأون منها ، ولكأنهم أخذوا

ينتقمون لأنفسهم من طفولتهم الهزيلة ومن المعاناة التى خضعوا لها فى ذل ومهانة . ولعلنا نضيف أيضا الى هذا أن الواحد من أولئك الذين اشتهروا بقهر أعدائهم يحس بالذنب بتجاه ماضيه . فهو يحس بأنه قد أساء فى طفولته الى نفسه والى مكانته التى كان يحتلها بين أقرانه باتخاذه مواقف متسمة بالجبن والخذلان ، ومن ثم فلا بد له بعد أن اشتد عوده وقويت شكيمته من القيام بعملية تعويض يغطى بها ما سبق أن اقترفته يداه من آثام . بيد أن تلك الأثام التى يحس بها مثل ذلك الشخص ليست خطايا أو ذنوباً ، بل انها آثام سلبية ، أعنى تلك المواقف الجبانة التى وقفها والتى تشكل نارا تشتعل فى أعماقه ، ولا يطفئها الا قيامه ببطولات والبطش بالاعداء الذين يقابلهم فى حياته الحاضرة وفى مستقبله . ولكأن كل عدو يقابله اليوم أو غدا يذكره بذلك العدو الذى بطش به وهزمه شر هزيمة فى طفولته . فهو يتذكر هزائمه القديمة ثم يعمد الى محقها بشدة عن طريق محق الأعداء الجدد .

أضف الى هذا أن المصاب بالعاهة أو الضعف الجسمى أو الذى لقى المهانة فى طفولته من أعداء طفولته صغارا كانوا أم كبارا ، انما يوجه جل اهتمامه – ان لم يكن كل همه – الى البحث عن بدائل للقوة يمكن أن تحل محل الأداة الواهنة عنده . فلقد تجد واحدا من أولئك المصابين بالعمى – والمعروف أن العمى يعوق الشخص عن القراءة – وقد التمس القراءة بأذنيه عن طريق آخرين يقرأون له فيسمعهم ويحفظ عنهم ، أو يسمعهم ويسجل ما يقرأونه له على أشرطة تسجيل ليعاود الاستماع اليها ، أو لعله يستعين باللمس فيقرأ بطريقة بريل ويسجل ما يريد بالتسجيل الثاقب حسبما تمليه تلك الطريقة . هكذا تجد أن مثل ذلك الشخص ، وقد استعاض عن العاهة المعيقة له عن التبريز فى مجال المعرفة بأن يحل وسائل جديدة محل الوسائل العادية . وخير مثال عندنا عميد الأدب العربى الدكتور طه حسين الذى فقد بصره فى طفولته ، فاستطاع أن يعوض نفسه عما فقده من نعمة الابصار بما وهبه من نعم أخرى كالسمع واللمس وما وهبه قبل ذلك وأهم من ذلك من ذكاء وفطنة وذاكرة واستعداد طيب للتذوق اللغوى الأدبى بحيث استطاع أن يشق طريقا جديدا فى اللغة مختصاً نفسه باسلوب يستطيع أى مثقف أن يميزه من بين العديد من الأساليب التى يعالج بها الكتاب ما يطرقونه من موضوعات .

ومن غير شك أن حياة طه حسين كانت سلسلة من المعارك ضد الأعداء ، بل انه كان يحس بأن عليه أن يثبت للعالم أجمع أنه لم يقع تحت وطأة العجز بسبب عاهته ، بل إنه أقوى بصرا وبصيرة من غيره من المبصرين . ونفس الشيء بالنسبة لنيتشه الفيلسوف الذى أحل القلم محل السيف وقد سبق له أن لقى صدمة نفسية كبيرة عندما نبذه الجيش الألمانى فلم يقبل فى صفوفه بسبب ضعف بنيته .

ولعلنا بعد هذا نتساءل : كيف تجعل من أخطائك ونقائضك بل وهزائمك نقط انطلاق تدفع بك الى مستقبل أكثر نجاحا وأكثر رحابة ؟

أولا – حدد لنفسك بدائل جديدة للوسائل التى سبق لك أن استخدمتها و لم تنجح فى استخدامها . ولعلك هنا تأخذ فى غربلة الوسائل التى سبق لك أن استخدمتها و لم تجد جدوى فى استخدامها . ربما تجد أنك أخطأت فى طريقة الاستخدام ، أو أنك اخترت وسيلة لا تصلح للعملية التى تقصد الى أدائها . وهناك وسائل صالحة للعمل ، ولكن ثمة وسائل أخرى أنجع منها يجب عليك أن تستعين بها فى اداء العمل .

ثانيا – حاول أن تشق طرقا جديدة أو أن تستنبط وسائل جديدة لم يسبقك أحد اليها . والواقع أن لدي الكثير من الناس القدرة على شق طرق جديدة وابتكار وسائل مستحدثة لم يسبق لأحد استحداثها ، ولكن المؤسف أن أغلب الناس ينتحون الى وسائل سبق أن استعان بها غيرهم ، كما أن أغلب الناس يخشون من شق طرق جديدة فى مجاهل لم يسبق لغيرهم ارتيادها خوفا من انتقاد الاخرين لهم والنعى عليهم . فهم يجدون الطريق الآمن أمامهم هو الطريق الذى سبق لغيرهم شقه وارتياده بل قل تجشموا المشقات فى شقة وارتياده . ولعل الكثيرين يقولون لأنفسهم ولمن يطالبهم بالتجديد : ولماذا الجديد وأمامنا القديم المألوف والمرسوم والمحدد ؟ ولكن ثق أن اكتشاف الجديد سواء بالنسبة للمجالات أم بالنسبة للوسائل يجعلك صاحب ملكية تعتز بها . انها ملكية صادرة عن أعماقك وعن أصالتك وليس عن ارث ورثته عن غيرك .

ثالثا – عندما تجد نفسك غير ناجح فى المجال الذى توجه طاقتك وجهدك اليه ، بحيث لا يكون من سبيل الى التفوق فيه أو البلاء فيه بلاء حسنا فى فروعه وأنحائه

سواء فى المستقبل القريب أم المستقبل البعيد فعليك اذن بتغييره بغيره بحيث تقع على المجال الذى يناسب استعداداتك وميولك وبحيث تجد نفسك فيه ، وترضى نفسك بأن تتفوق وتكتشف قوتك من خلاله . ذلك أن الانسان لا يكون قويا بذاته وقد تقوقع فى نطاقه الداخلى ، بل لا بد له من العثور على موضوع خارجى يستطيع أن ينجح فيه وأن يجلى عن عبقريته من خلاله .

رابعا – ولكن نقطة البداية هى أن تكون على وعى باستعداداتك الدفينة وبما يمكن أن تتفوق فيه . ولعل الشخصية الناجحة – وبالتالى القوية – هى تلك الشخصية التى يستطيع صاحبها أن يوفق بين ما لديه فى باطنه من استعدادات وميول ، وبين ما ينسجم ويتسق مع تلك الاستعدادات والميول فى الخارج فلسنا بطبعنا نميل الى أداء خارجى متعين بالذات ، بل تكون ميولنا نوعية ، أعنى أننا نميل الى فئات أو مجالات من المناشط . ومن المؤكد أن بمقدورك أن تجد مجموعات كبيرة من المناشط التى تتلاءم مع ميولك واستعداداتك .

خامسا – يجب عليك أن تسد أذنيك تماما عن سماع الكلام الذى يثبط الهمة حتى ولو كان صادرا من أكثر الناس حبا لك وحرصا على مصلحتك . فلا تترك لأحد الفرصة لكى يوجهك أو يقودك كما تقاد البهائم التى لا تميز والتى لا تستطيع أن توجه نفسها بنفسها . اجعل من نفسك قائدا لنفسك وموجها ذاتيا لقدراتك واستعداداتك وميولك .

سادسا – لا تؤجل ما اعتزمت عليه من نشاط لأن تأجيل النشاط والممارسة معناه أنك سوف لا تستطيع البدء على الاطلاق . انك تستطيع أن تلغى أو أن تؤجل ما عزمت على النهوض به ، ولكن ليس من السهل أن تبدأ فيما عزمت عليه بعد أن تكون قد أجلته . فالبدء فورا من الشروط الضرورية لاحراز النجاح .

سابعا – لابد أن تميز بين نوعين من النشاط : نوع أفقى ونوع آخر رأسى . أما النشاط الافقى فمن أمثلته تعلم عدة لغات أجنبية . ومن أمثلة النشاط الرأسى حذق لغة أجنبية واحدة والتوفر على هضمها والالمام بأطرافها وأحنائها . والواجب عليك أن تأخذ نفسك بالنوعين من النشاط وألا تكتفى فى حياتك بنوع واحد منهما

فقط . فأولئك الذين يأخذون من كل بستان زهرة ويجمعون فى نطاق خبرتهم عينات من كل شيء بغير أن تمتد جذورهم بعمق الى اعماق خبرة ما من تلك الخبرات التى يجمعونها ، انما يكونون من السطحية وعدم العمق بحيث لا يعتد بهم ولا تكون لهم قوة متأصلة فى حياتهم ، ولا يركن اليهم أحد فى أمر من الأمور ، بل وأكثر من هذا فانهم لا يستطيعون الافادة من الشذرات الخبرية الكثيرة التى يجمعونها من هنا وهناك ، حيث لا يكون لديهم قوام أو محور يديرون حوله تلك الشذرات التى يجمعونها . ومن جهة أخرى فانك تجد أن أولئك الاشخاص الذين يمتدون بجذور خبراتهم فى ناحية واحدة ولكنهم فى نفس الوقت ينغلقون على أنفسهم بحيث لا يتشوفون الى مجالات خبرية أخرى يحصلون منها خبرات عامة يضيفونها ويخصبون بها خبرتهم التى تخصصوا فيها ، وقد صاروا شخصيات عقيمة وغير مستنيرة . فلا بد اذن لكى تكون شخصية قوية ومثقفة وقادرة على مجابهة أعدائك من الأخذ بالمنهجين جميعا : منهج التحصيل الخبرى الأفقى ، ومنهج التحصيل الخبرى الرأسى .

ثامنا – خطط باستمرار للمستقبل وحدد لنفسك مثلا عليا قريبة وأخرى بعيدة . أما قرب وبعد المثل العليا التى ترسمها انما هو قرب وبعد نسبيين . وعلى أية حال تستطيع أن ترتب أهدافك وأن تسعى لتحقيقها على التوالى ، واجعل بين أهدافك المتتالية وشائج تربطها بعضها ببعض فيكون هناك عامل السريان والاستمرار يربط فيما بينها ربطا محكما ، ولكأنك تتسلق سلما تفضى فيه كل درجة من درجاته الى الدرجة التالية . ومن ثم يتحقق لك الصعود الى أوج التقدم والمجد . وطبيعى أنك عندما تكتشف أنك فشلت فى الارتقاء الى الدرجات العالية ، فيكون لزاما عليك عندئذ أن تدرس موقفك بعناية وبموضوعية . ربما تكون قد أخطأت فى التخطيط . لقد يكون التخطيط الذى وضعته قد أغفل درجة كان لابد من وضعها فى الخطة ، أو ربما تكون وضعت هدفا بعيدا قبل أحد الأهداف القريبة مما جعل من المتعذر عليك أن ترقى سلم التقدم والسمو ، لأن شرط التقدم والارتقاء على هذا السلم هو أن تبدأ بارتقاء الدرجات القريبة قبل ارتقاء الدرجات البعيدة .

ولكى تجعل من أخطائك نقط انطلاق جديدة عليك اذن أن تقوم بفحص نفسك فى ضوء المعايير التالية :

أولا – الوقت الذى كنت تقضيه فى العمل لتحقيق أهدافك . هل كنت تعطى العمل القشور والفضلات من وقتك أم كنت تكرس له لب وقتك فتقطع الساعات الطويلة فى أدائه ثانيا – مدى تركيز ذهنك فى العمل . ربما كنت تقضى فيه الساعات الكثيرة ولكن بتركيز ضعيف أو حتى بعقلية مشتتة .

ثالثا – مدى فهمك لتسلسل العمل ومقوماته وأنحائه وطبيعة المجالات المتصلة به والجهود السابقة التى بذلت فى سبيل انجازه أو التوصل الى الحقائق المتعلقة به . رابعا – مدى فهمك للناس الذين يشتركون معك فى العمل من حيث قدراتهم ونواياهم . خامسا – حجم الفشل الذى ابتليت به . سادسا – مدى وقوفك على أسباب الفشل أيضا وعلى أسباب النجاح . سابعا – أسأل نفسك : هل انت مصاب بالتذبذب أو التردد أو المخاوف أو الشكوك الغامضة ؟ ثامنا – هل هناك أفكار أو أهواء أو عادات رديئة أو حالات نفسية تعمل على تشتيت ذهنك وتوزيع اهتمامك ؟ تاسعا – هل لديك قدرة على استيعاب خبرات جديدة وعلى التعاون مع غيرك وعلى التكيف للتغيرات التى تطرأ على البيئة الطبيعية والبيئة الاجتماعية من حولك ؟ عاشرا – هل تصدف بك الصعاب التى تقابلك عن استمرار سيرك وكفاحك من أجل تحقيق أهدافك ؟ ومن المؤكد أن اجابتك عن هذه التساؤلات سيضمن لك العثور على نقط انطلاق جديدة تضمن لك القوة والنجاح .

لا تستذل نفسك لأحد مهما كان :

ثمة شعار كثيرا ما أعلن فى كثير من المناسبات يقول «ولد الانسان حرا ، فليس من سلطة أحد أن يعتدى على الحرية التى ولد بها أو أن يقلل من قوتها أو أن يستنزف فاعليتها ، أو أن يحض الاخرين على الاعتداء على حرماتها» . وعلى الرغم من ذيوع هذا القول كشعار يلهب أفئدة عشاق الحرية ، فاننا نستطيع أن نقرر أن الشعارات تعلن عن الملأ ، وتذاع على الألسنة والأقلام قد لا تعبر عن الحقيقة من قريب أو من بعيد ، بل تكون مجرد آمال لا سبيل الى تحقيقها فى الواقع الحى ، ولا تعبر عن نهج يمكن أن يجد طريقه الى التطبيق الفعلى فى الحياة اليومية .

ولعل الخطأ يكمن فى استخدام لفظ «حرية» ذاته باعتبار أن الحرية شيء يحوزه الانسان وبعد حيازته له فانه اما أن يظل ممسكا به واما أن يستلب منه فيفقده الى

أن يجاهد مرة اخرى لكى يسترجعه برمته . والأحرى أن نستخدم لفظ «تحرير» ولفظ «تحرر» بدلاً من لفظ «حرية» ، فالشخص يحرر نفسه أو يتحرر . والتحرر والتحرير نسبيان وليسا لفظين إطلاقيين . فأنت تستطيع أن تتحرر من القيود التى تحيط بك ، ولكن بنسب تتفاوت من موقف لآخر . فثمة شخص متحرر بنسبة ٢٠٪ مثلا وشخص آخر متحرر بنسبة ٨٠٪ . وثالث بنسبة ٩٠٪ . ... الخ . والتحرر عملية أو سلسلة من العمليات المستمرة . فأنت لا تستطيع أن تحوز التحرر فى جبهة ما من الجبهات بنفس النسبة بصفة مستمرة ، بل تتفاوت نسبة احرازك للتحرر من وقت لاخر ومن موقف الى موقف اخر .

ومعنى هذا أن ثمة مجهودا مستمرا ينبغى أن يبذل فى سبيل إحراز التحرر ، وأن الشخص اذا ما تقاعس عن بذل المجهود التحررى ، فانه سرعان ما يقع تحت وطأة العبودية والاستذلال . فالتحرر فى رأينا أشبه ما يكون بالنظافة . فالانسان لا يحصل على نظافة جسمه الا اذا واظب على الاستحمام والاهتمام بجسمه بصفة دائبة . وبتعبير آخر فان النظافة التى يحرزها الانسان هى ثمار مقاومة ما يمكن أن يعلق بالجسم من قاذورات . وبالنسبة للتحرر فانه هو الآخر ثمرة لمقاومة الشخص لما يمكن أن يستبد به من عوامل الاستعباد والاستذلال . فالتحرر اذن هو عملية مستمرة وليس شيئا نحصل عليه ونحتفظ به من مكنتنا الى الأبد . فثمة تحرر ذاتى وليس ثمة حرية قائمة بذاتها .

وطالما أننا قد اتفقنا على أن التحرر هو بتعبير آخر محاربة الاستذلال ، فيجدر بك اذن أن تحدد ما يجب أن تدرأه عن نفسك من استذلال وما يجب أن تقاومه بكافة الوسائل حتى تضمن لنفسك التحرر المستمر . فيجب أولا أن تحذر من الاستذلال الذى يمكن أن يوقعه عليك أحد بسبب منفعة مادية يمكن أن تتأتى لك منه . ثانيا – الحذر من استذلال نفسك بسبب ضرر مادى يمكن أن يوقعه عليك أحد اذا لم تخضع له . ثالثا – الحذر من استذلال نفسك بسبب منفعة أدبية – ترقية أدبية – يمكن أن تحصل عليها بالخضوع والزلفى . رابعا – بسبب أذية أدبية – التشهير أو الذم – اذا لم تحظ برضى الشخص الذى ينحو غالبا الى ذلك بازاء من لا يتقربون منه ويحصلون على رضاه . خامسا – بسبب شدة تعلقك بأحد الأشخاص

وحبك له حباً جما . سادساً – بسبب سيطرة نفسية أو سيطرة بالرأى أو المشورة يرغب أحد الأشخاص فرضها عليك . سابعا – بسبب الخوف من فضح أسرارك . ثامنا – اسذلالك بسبب السن أو المركز أو الجاه أو الجنس . تاسعا – استذلالك بسبب مرضك وحاجتك الى رعاية غيرك . عاشرا – بسبب الفقر وحاجتك الى مساعدة غيرك ماديا .

ولكن لكى يتسنى لك تحقيق مقاومة الاستذلال والاستمرار فى احراز التحرر ، فان عليك اذن بالاستعانة بوسائل المقاومة التى تكفل لك الحصول على مناعة ضد الاستذلال والعبودية ، وتتخلص تلك الوسائل فيما يلى : أولا – بذل الجهد المستمر ومحاربة الكسل فى نفسك . ولعل من أهم ما يفرق شخصا من آخرما يمكن أن يقدمه من جهد . ولقد يمكن أن نتخيل طاقة جهد فى الوحدة الزمنية تختلف من شخص لآخر . ولكأن كل شخص بمثابة مضخة تختلف فى قوة ضخها عن المضخات الأخرى . والسؤال الذى يوجه اليك هو : هل قوتك على الضخ قوية أم أنها ضعيفة ؟ واذا كانت ضعيفة ، فهل ثمة وسيلة لديك لتقويتها ؟ ومن جهة أخرى فان بعض الناس لديهم نفس طويل وآخرون لديهم نفس قصير . فهل أنت من النوع المتمتع بالنفس الطويل أم أنك من النوع الذى ما أن يبدأ فى العمل حتى تفتر عزيمته وتهن قوته وينخفض نشاطه فيركن الى العبث والتشتت ؟ ثم هل أنت توجه طاقاتك الفكرية والجسمية والوجدانية وجهات ايجابية مفيدة لك ولغيرك أم أنك توجهها وجهات ضارة أو وجهات تافهة ؟

ثانيا – عليك بطرق أكثر من باب واحد من أبواب الحياة . وبتعبير آخر خصب حياتك ، ولا تعلق آمالك على مشجب واحد . ولسنا بذلك ندعوك الى التقلب وتغيير أعمالك باستمرار ، وانما ندعوك الى توسيع مجالاتك بحيث تكون المجالات الجديدة التى تفتحها أمامك مرتبطة على نحو أو آخر بالمجال الاساسى الذى كرست حياتك له . فاذا كنت مقاول مبان مثلا . فيمكنك التفكير فى انشاء مصنع للطوب ، فتوفر بذلك الكثير من الجهد الذى تبذله فى شراء الطوب من غيرك ، بالاضافة الى ما يدره عليك المشروع الجديد من ربح غزير .

ثالثا – لا تربط حياتك ومصالحك بشخص واحد تسلم فى يديه أزمة حياتك . فاذا كنت مقاول مبان – كما سبق أن افترضنا – فيحسن بك أن تتعامل مع أكثر من مصنع طوب واحد ، حتى لا تصير تحت رحمة المصنع الوحيد الذى تتعامل معه اذا اقتصر تعاملك على مصنع واحد .

رابعا – آمن بمبدأ التخطيط . لا تسر فى حياتك خبط عشواء ، بل ضع تخطيطا مبدئيا واجعل الظروف المتغيرة هى الهادى لك بازاء تعديل التخطيط الذى قمت بوضعه بصفة مستمرة .

خامسا – حافظ على صحتك وحيويتك بقدر الامكان . لا تستسلم للمرض اذا مرضت ، بل سارع بالعلاج واخضع لأوامر الأطباء حتى تسترد صحتك ولا تقع فريسة للمرض الذى يحوجك الى غيرك . واذا كنت ممن يدمنون الخمر أو ممن يدخنون أو يتعاطون المخدرات أو الذين يتناولون غذاء لا يناسبهم ، فعدل من سلوكك وابتعد عن أسباب المرض سواء كانت أسبابا تفضى الى نتائج مباشرة أم كانت أسباباً تفضى الى نتائج بعيدة .

سادسا – تذرع بعادات النشاط والاعتماد على النفس . ذلك أن هناك من الأشخاص من يركنون الى غيرهم فى قضاء حوائجهم مع أن بمستطاعهم النهوض بأعبائهم وحدهم . ولكن عليك فى نفس الوقت أن تراعى مبدأ الاقتصاد فى الجهد والوقت والحصول على أكبر نتائج ممكنة فى أقصر وقت وبأقل جهد . وتبعا لذلك فاذا كان فى استعانتك بغيرك توفير جهدك لبذله فيما هو أهم ، اذن استعن بذلك الغير ، ولكن لا تركن الى غيرك حباً فى الخمول أو بسبب وجود نقص لديك فى الاعتماد على النفس . سابعا – اقتصد نسبيا فى انفاقك وحاول أن تحد من أسباب الانفاق (كثرة الانجاب مثلا) وذلك حتى لا تضطر الى الاستدانة أو مد يدك الى غيرك .

ثامنا – أد أعمالك على خير وجه مع الاتقان والابتكار . ذلك أن من أهم أسباب القوة فى المجتمع الحديث اتقان العمل والقدرة على التصرف والابتكار . ولا شك أن الثقة بالنفس لا تتأتى للانسان الا اذا شعر بقدرته على النهوض بما يوكل اليه بمهاره وحذق وبراعة .

تاسعا – استعن بالذكاء الاجتماعى فى المواقف والعلاقات الاجتماعية . تعلم كيف تكسب أكبر عدد من الأصوات الى صفك ، واعلم جيدا أن كل صوت تكسبه انما هو خنجر تغرسه فى صدر عدوك .

عاشرا – ثقف نفسك ووسع أفقك وتمرس بالقدرة على التعبير . اعلم جيدا أن الذين لا يعلمون لا يمكن أن يرقوا الى مستوى الذين يعلمون ، وأن الشخصية المتفتحة واسعة الأفق والقادرة على الابانة والتعبير عن ذاتها لهى شخصية قوية قادرة على الذود عن حياضها . ومن المؤكد أن مثل تلك الشخصية لا تكون عرضة للوقوع فى أحابيل الأعداء الذين يكيدون لها ويتربصون بها علهم يستطيعون قهرها ولكن هيهات هيهات .

ولعلنا نتساءل بعد هذا : ماذا ينبغى أن تفعل اذا كنت واقعا بالفعل تحت نير شخص أو اشخاص واستطاعوا أن يستذلوك ويخضعوك لمشيئتهم ؟

أولا – سارع باعلان عدم رضاك عن وضعك المهين ، ولا تخش مغبة ذلك . واعلم أن مقامك يرتفع فى نظر من سبق أن اخضعوك لمشيئتهم اذا ما ثرت ضدهم وقاومت ارادتهم المسيطرة .

ثانيا – افعم نفسك بالشجاعة والبساطة فى التعبير عن خلجاتك واستعن بالموضوعية التامة وحارب فى نفسك عوامل الخوف والخجل . واعلم جيدا أن عدوك يستذلك لأنه واثق من أنك لا تستطيع مجابهته وأنك سوف لا تتجرأ على مقاومته . فان أنت خلعت عن شخصك ثوب الخوف والخجل وأعلنت العصيان النفسى عليه ، فانه ما يفتأ يغير موقفه منك ويعترف لك بالكيان الاجتماعى الحقيق بك ولا يجسر فيما بعد على محاولة استذلالك .

ثالثا – اشعر الذين يستذلونك بأنك تستطيع أن تشق طريقا لك بعيدا عنهم . وأن بمقدورك أن تستغنى عنهم تماما فى القريب العاجل أو فى البعيد الآجل .

رابعا – ولكن يجب ألا يكون كلامك بغير واقع نفسى أو عقلى أو عملى تستند اليه ، بل عليك بالبحث فى نفسك وفى الواقع المحيط بك لكى تعثر على الامكانيات الخاملة التى تستطيع ايقاظها من مرقدها وأن تستغلها لمصلحتك . لا تقل كلاما فارغا

وتظل غير مستغل لامكانياتك الشخصية أو ما فى حوزتك أو فى متناول يديك من امكانيات عملية ، بل اربط بين اعلانك لمن استذلوك عن عدم رضاك عن وضعك وأن بمقدورك الاستغناء عنهم وبين ما تستثمره من امكانيات تخرجها من حيز المطمور الى حيز البادى للعيان .

ولقد يسأل سائل عن الوسائل التى يستخدمها الناس قبالة بعضهم بعضاً لاستذلالهم والسيطرة عليهم ، فنجد أولا - الايحاء الى الآخرين بأن الشخص المسيطر أو الراغب فى السيطرة متمتع بقوة لا تقهر وبقدرة على البطش لا تقاوم . ومن المعلوم أن الايحاء يمكن أن يحيل الاشياء الى حالة من الضخامة ويكسبها مهابة أو خطورة يتعذر مناهضتها .

ثانيا - استخدام الألم بأن يوقع على الشخص المستذل . والواقع أن الكثير من المدرسين يستخدمون بالأسف سلاح الألم ضد التلاميذ بضربهم حتى يضمنوا استذلالهم لهم والتزامهم بالنظام الذى يفرضونه عليهم . وهنا نشير الى ما يمكن أن يلعبه الرمز من دور خطير قد يفوق تأثير الأصل . فمجرد رؤية العصا يمكن أن يصيب التلميذ بخوف والم يفوقان الخوف والألم الناجمين عن الضرب بها .

رابعا - استخدام المكافآت أو بتعبير آخر اشباع الحاجات والرغبات . وهنا نجد طريقتين يستعين بهما بعض المستذلين لغيرهم :

(ا) التجويع ثم تقديم ما يعمل على الاشباع .

(ب) استخدام مبدأ توسيع مجال الرغبات والحاجات وتنويعها بحيث تتسع رقعة السيطرة والأذلال .

خامسا - استخدام الدعاية والرأى العام لتثبيت فكرة القدرة على البطش والسيطرة فى نفوس المستذلين المستكينين .

كن غنيا بالاستغناء عن غيرك :

لعل الهدف الأساسى الذى يعتمل فى صدور الناس بالرغبة فى أن يصيروا أغنياء هو إحرازهم للحالة التى يكونون بمقتضاها فى غنى عن غيرهم . فليس الهدف الذى تبتغيه الغالبية العظمى من الناس هو أن يحصلوا على الأموال يكدسونها لذات التكديس

والادخار ، وانما هم يرغبون فى أن يحموا ظهورهم وظهور أبنائهم من الاحتياج الى الآخرين . فالمسألة اذن لا تتعلق بالرغبة فى الاقتناء فى حد ذاته ، بل هى رغبة فى درء ما يجول بخواطرهم ويرنو على وجدانهم من خوف يوهمهم أو يحذرهم من أنهم سوف يحتاجون هم أو أبناؤهم الى غيرهم مما يدفعهم الى استذلال أنفسهم أمامهم بمد أيديهم اليهم وطلب المساعدة منهم .

ولكم سمعنا عن قصص واقعية تتلخص فى أن الشخص وهو فى حالة من الثراء كان محفوفا بالأصدقاء يتوددون اليه ويتقربون منه ويتملقونه ويغضون عن نقائصه ، ولكنه ما أن افتقر وهربت الثروة من بين يديه حتى صار وحيدا لا يقترب منه أى صديق من الأصدقاء القدامى ، بل إن كل واحد من أولئك الذين كانوا يتوددون اليه صار يجد فى ذلك الذى أصابه الفقر بعد الغنى كل تعلة تدعوه الى هجرانه والنأى عنه والتنكر له بل ومجافاته والتجهم فى وجهه فلكأن المال يكون فى قبضتك يجمع الأصدقاء من حولك ، بينما يعمل الفقر على تضييع ما كان فى حوزتك من أصدقاء ومحبين .

والواقع أن الناس يكرهون المعوزين لأنهم يعتبرونهم كأى حيوان طفيلى يلتمس مقومات حياته عند غيره . فيمتص دمه ليعيش ، ولعل الموسرين يخافون أيضا من شر المعوزين ، لأنهم يعلمون أن المعوز حتى وان أبدى شكرا وامتنانا ظاهريين لمن يمد يده بالاحسان اليه فانه يكن له فى أعماقه حقدا . وانك لتسمع عن قصص كثيرة تشير الى مقابلة الاحسان بالاساءة والمعروف بالجحود ، لدرجة أن الكثير من أولئك الذين استطاعوا الخروج من براثن الفقر وقد من الله عليهم بالوفر ، أخذوا يتنكرون لجميع من سبق أن أسبغوا عليهم النعم وعالوهم فى أيام العوز والفاقة . من هنا فانك تجد ما يشبه أن يكون عداء بين الأغنياء والفقراء . ولقد تسمع من الفقراء أن غنى الأغنياء لا يجد له تفسيرا فى نظرهم الا فى ضوء استلاب الغنى لحقوق الفقير واستحواذه على الخير دونه .

ولا يهمنا أن نفصل هنا فى هذه القضية ، بل ان كل ما يهمنا التأكيد عليه هو أنك اذا ما احتجت الى غيرك ، فاعلم علم اليقين أن من تمد اليه يدك يحس فى قرارة

نفسه بالكراهية لك اذ أنه يجد أنك تطلب منه ما ليس لك حقك ، بل انك تريد أن تستلب حقه وتستولى على ماله .

وهناك فى الواقع زاويتان يمكن أن ننظر منهما الى موضوع الغنى والفقر : زاوية خارجية تتعلق بالواقع البيئى للشخص وما يمكن أن يصل الى حوزته من مال وامكانيات مادية ، وزاوية داخلية تتعلق بالاتجاهات الشخصية والتربية التى تلقاها الشخص وما يتلبس به من عادات سلوكية . وبأخذ هاتين الزاويتين فى الاعتبار ، فاننا نجد أن لدى الكثير من الأشخاص الذين تتوافر لديهم الامكانيات المالية والمادية نقصا من حيث الزاوية الثانية ، فتجدهم فى الظاهر أغنياء موسرين ، بينما يكونون من حيث دخائلهم فقراء معدمين . فالواحد من هؤلاء الناس يظل يستجدى غيره مع أن بمقدوره أن يستغنى استغناء تاما عن ذلك الغير وأن يستقل عمن عداه ولا يمد يده الى مخلوق . وانك لتسمع عن متسولين ماتوا فى الاسمال ، وبعد موتهم اكتشف أولئك الذين كانوا يشفقون عليهم ويحسنون اليهم بما فضل عنهم من خبز وما تهلهل لديهم من ملابس وبما تسمح به أريحيتهم من قروش وبالمتبقى لديهم من الطبيخ ، أن أولئك المنحوسين كانوا يحوزون أموالا باهظة تقدر بالالآف وقد طووها فى أسمالهم البالية .

وعلى عكس هذا أيضا فأنك قد تجد أشخاصا تقلصت الامكانيات المادية فى أيديهم بحيث لم يعد لديهم الا من ما يقيهم شر معدة خاوية تذيقهم ألم الجوع ، وما يقيهم شر الحر القائظ والبرد اللافح من الملابس التى تقرب من البلى أو هى بالية بالفعل ، ولكنهم حظوا بثراء داخلى وباكتفاء ذاتى يرقى بهم الى مصاف الأثرياء الموسرين . ولكأن هناك محصلة بين الخارج والداخل تقرر فى النهاية الحكم على الشخص بالغنى أو الفقر .

ونستطيع فى الواقع أن نفسر الغنى الداخلى لدى الأغنياء داخليا فى ضوء مفهومى الضرورى والكمالى . فلدى الأغنياء داخليا نجد أن الكثير مما يعتبره الآخرون من الضروريات يعتبره أفراد هذه الفئة من الكماليات ، وبالتالى يكون بمقدورهم الاستغناء عنه مؤقتا أو الى الأبد . لقد كان غاندى غنيا فى دخيلته بحيث وجد فى ذلك الغنى

الداخلى ما صار يغنيه تماما عن كثير من المظاهر الخارجية . فبينما كان فى مستطاعه أن يرفل فى الحرير وأن يحيط نفسه بأعظم المظاهر التى تدل على الأبهة والمجد ، فانه نبا عن ذلك وقد وجد فى ثروته الداخلية ما يجعله يرى فى كثير من المظاهر التى يعتبرها من فى مثل مقامه أنها من الضروريات بذخاً واسرافاً ، فعمد بفضل ثرائه الداخلى الى تقليص حاجاته فى أضيق نطاق ممكن . وبتعبير آخر فان غاندى وأمثاله قد وجدوا الغنى الحقيقى فى الاستغناء أو الاكتفاء بأقل القليل .

ولسنا نجافى الصواب اذا قلنا إن التربية فى جانبها الاقتصادى تعمد أول ما تعمد الى حمل الطفل على الاعتماد على نفسه تدريجيا الى أن يستطيع الاستقلال التام عن غيره ، فيجلب رزقه لنفسه وعياله بيديه بغير أن يعتمد فى ذلك على غيره ، وبغير أن يكون بحاجة الى مد يده الى الناس مستجديا . من هنا فان التربية الحرفية والمهنية تحتل مكانة أساسية وجوهرية بين الوظائف الأخرى التى يجب أن تكفلها التربية للطفولة والشباب . ومهما قدمنا الى الناشئة من خبرات ، مغفلين التربية الحرفية والمهنية أو مسقطينها من حسابنا ، فاننا نكون مقصرين أشد تقصير فى حق الطفولة والشباب

واذا نحن نظرنا الى المسألة من زاوية التحرر - وهو كما سبق أن قلنا إنه عملية أو سلسلة من العمليات المستمرة - فاننا نستطيع أن نقول أن عليك أن تحرر نفسك باستمرار من فاقة يمكن أن تدق بابك فى المستقبل القريب أو المستقبل البعيد اذا لم تدرأها عن كيانك وتحمى نفسك من عدوانها عليك . ونستطيع أن نعتبر المسألة نسبية . فالتحرر من العوز نسبى وليس مطلقا . فكلما أحرزت تحررا أكثر فى تلك الجبهة الاقتصادية ، كنت اذن قادرا على درء تسلط غيرك عليك . فاذا كنت أجيراً عند أحد الناس بحيث تأخذ منه القروش لتسد الرمق بواسطتها ، فالمتوقع جدا أن تكون شدة نفوذ صاحب العمل عليك قوية جدا . ولكن اذا كنت على جانب كبير من البراعة فى العمل بحيث لا يستطيع صاحب العمل أن يستغنى عنك أو أن يحل غيرك محلك لأنه لا يوجد فى سوق العمالة من يباريك فى مهارتك وقدرتك وحذقك أو فى قوة شخصيتك وحسن تعاملك وفنك فى أداء العمل ، فان ما تطالب به من ارتفاع فى الأجر سوف يجد لديه أذنا مصغية وسوف تحس أنكما شركاء فى الحاجة

بعضكما الى بعض . فليست حاجتك اليه بأشد من حاجته اليك . وعندئذ تسقط عنك صفة الحاجة او العوز ، ويكون مقامك مرتفعا فى نظره ، وبالتالى فان تسلطه عليك ينمحى أو يكاد .

ويجب أن تعلم كقاعدة عامة أنه كلما أحس الناس بحاجتك اليهم كان تسلطهم عليك أمضى وأخطر وأدوم ، وعلى عكس هذا فكلما أحسوا باستغنائك عنهم فان احساسهم بالقدرة على قهرك يتناقص أو يختفى تماما . واذا صدق هذا فلا يكون اذن أمامك الا طريق واحد ، هو طريق الاستغناء عن غيرك . بيد أننا لا ندعوك الى القيام بثورة فارغة حمقاء ضد من يتسلطون عليك لأن لقمة رزقك بين أيديهم ، وانما ندعوك الى أن تضع هذا المبدأ نصب عينيك ثم تبدأ فى التخطيط لمستقبلك البعيد بحيث يتسنى لك الخلاص من العبودية لا بالثورة التى لا تبقى ولا تزر ، بل بالعمل والعرق والكفاح الدءوب الذى لا يكل ولا يفل .

وهناك عادات اجتماعية يجب أن تتخلص منها . من أردأ تلك العادات عادة استعارة الأشياء من الاخرين . ويظهر هذا بصفة خاصة بين الجيران فى المسكن الواحد . فأول خاطرة تخطر على بال ربة البيت وقد شعرت بالحاجة الى شيء أو آنية أو جهاز كهربى مما لا يقع فى نطاق ممتلكاتها ، أن تدق باب جارتها لتسألها اذا كان لديها الشيء الذى تحس بالحاجة اليه . وانك لتجد الكثير من الأغنياء يلجأون الى من هم أقل غنى منهم طلبا لمثل تلك الأشياء التى لاتتوافر لديهم ولا توجد فى حوزتهم برغم ثرائهم ويسر حالهم . ولكأنهم يحسون - بالأسف - أنهم يتواضعون اذ يطلبون ممن هم أقل منهم شأنا أن يعيروهم تلك الأشياء التى يحتاجون اليها . فاذا ما رفض أولئك الجيران الأقل شأنا اعارتهم تلك الأشياء التى يطلبونها ، فانهم يخرجون عليهم بالمعايرة بما يحوزونه هم من ثروة وجاه ، ولكنهم كانوا يظنون خطأ فيهم الكرم يعوضهم عما فاتهم من ثراء ، ولكنهم بالأسف وجدوا أنهم قد جمعوا فى أشخاصهم الفقر والشح جميعا . وهكذا تجد العداء السافر وقد أعلن على الملأ ، وربما تجد باقى الجيران وقد أخذوا يسفهون موقف تلك الأسرة التى رفضت مبدأ الاعارة وحبذت مبدأ الاكتفاء الذاتى لنفسها ولغيرها من أسر .

وما ندعوك اليه هنا هو اعتياد الاكتفاء الذاتى وعدم اللجوء الى غيرك الا اذا وجدت أن لا سبيل الى الاستغناء عنه . فلا مانع من أن تلجأ الى جارك الذى لديه تليفون - بفرض أنه لا يوجد لديك تليفون فى شقتك ولا بأحد المحال التجارية القريبة فى الحى الذى تقطنه - لكى تطلب الاسعاف أو المطافى اذا أعوزتك الحاجة الى واحد منهما . ولكن لا معنى أن تقرع باب جارك لكى تستخدم تليفونه لمجرد التسلية مع صديق من أصدقائك اشتقت الى التحدث اليه . فمبدأ الاستغناء عن الاخرين ينسحب بازاء الحالة الأخيرة . وينحسر عن الحالة الأولى ، اذ أنك ملزم باللجوء الى جارك بازاء ما لا مناص من طلبه منه .

ولسنا بحاجة الى البرهنة على أن الانسان بخلاف الكائنات الحية الأخرى يستطيع أن يتطلع الى المستقبل ويستطيع أن يتوقع الكثير من الأحداث القادمة . ومن الخطأ أن ينفق الانسان كل ما لديه من مال اعتمادا على رزق ربما يصله أو لا يصله فى الغد القريب أو الغد البعيد . فالمنهج الذى يقول انفق ما فى الجيب يأتيك فى ما فى الغيب ، يضطر الكثير من الناس الى الاستدانة ، وبالتالى يعرضهم للعوز والفاقة واستذلال أنفسهم لغيرهم الذين يقرضونهم أو يتصدقون عليهم .

والغنى عن الناس لا يقتصر على المال ونحوه من مقومات مادية ، بل ينسحب أيضا الى الجوانب الأدبية كالخدمات والرعاية فى المرض . والاحرى بنا أن نخدم الآخرين فى صحتنا حتى نتلقى منهم الخدمة عندما يقعدنا المرض ونكون بحاجة اليهم . ولكن حتى عندما نجد أنفسنا بحاجة الى رعاية الاخرين فى حالة وقوعنا تحت وطأة المرض ، فيجب ألا نكلفهم الا بأقل القليل وألا نثقل عليهم بقدر الامكان . ويجب ألا نطمع فى أكثر مما يجب أن يتوقع من الناس .

والاستغناء النفسى عن الناس لا يقل أهمية وخطورة فى حياة الانسان عن الاستغناء المادى . لقد تجد بعض الناس يستجدون العطف والرضى ممن حولهم . فاذا حرمهم الاخرون من عطفهم عليهم أو من تحية يسدونها لهم - وكأنها فتات الخبز يلقى بها الى حيوان جائع - فانهم لا يجدون الى النوم سبيلا ، ولا يهدأ روعهم الا اذا تعطف عليهم هؤلاء الذين أشاحوا عنهم بالابتسام لهم والحدب عليهم وابداء الرضى لهم . فلا تكن كهؤلاء ، بل كن غنيا بذاتك وبالاستغناء حتى عن عطف الناس عليك .

تسلح بوسائل القوة التى تدعمك :

يخطئ من يعتقد ان للقوة معنى واحدا هو القوة المحسوسة متمثلة فى عضلات مفتولة تضرب أو فى عصا أو سيف أو أية أداة من ادوات الايذاء الجسمى والايلام الحسى . صحيح أن هذا هو أقرب معنى يرد الى الذهن عن القوة ، ولكنه لا يعدو أن يكون معنى واحدا من بين معان كثيره يمكن أن يتلبس لفظ « القوة » بها .

فالى جانب هذا المعنى المحسوس للقوة ، فهناك من جهة ثانية القوة النفسية ، وقد سبق أن أشرنا اليها فى طيات هذا الكتاب . ولعل الحيوانات فى علاقاتها بعضها ببعض تعرف أيضا - شعوريا أو لا شعوريا - هذا المعنى النفسى وتستخدمه كسلاح للتأثير فى بعضها البعض . فالحيوان المفترس يتخذ من منظره ومن نظراته ومن وقفته أو من تربصه سلاحا نفسيا يجعل انقضاضه على الفريسه أمرا ميسورا ، بل لقد تسرى الهزيمة فى أوصال الحيوان المستضعف الذى توجه اليه النظرة النافذة ، او يتخذ منه الحيوان المفترس الوقفة المهددة أو يتخذ من الملامح والامارات ما يبث الرعب فى غريمه ، فيضحى خائر القوى ، مرتعد الفرائص ، واهن العزيمة ، بحيث يصير لقمة سائغة بلا مقاومة يبديها ، وبلا أدنى ثورة ضد المهاجم المفترس المهشم لعظامه والمقطع لأعضائه والمفجر لدمه والغائص بأنيابه فى لحمه الطرى .

والواقع أن الانسان منذ القدم وهو لا يألو جهدا عن استخدام هذا السلاح النفسى ، بل إن الآباء والأمهات أنفسهم ظلوا وما يزالون يستخدمون هذا السلاح النفسى قبالة أبنائهم لاخضاعهم لسلطانهم بحيث لا يحتجون عليهم أو يثورون ضدهم . وكذا يفعل المدرسون تجاه تلاميذهم ، وأيضا القاده مع من يقومون بقيادتهم .

ونستطيع أن نقسم هذا السلاح النفسى الى نوعين أساسيين : سلاح سلبى بالارهاب ، وسلاح ايجابى بالاستمالة والحب . ولسنا نجانب الحقيقة اذا قلنا إن الحب يبديه المحبون لأحبائهم لهدف من هدفين أو للهدفين جميعا . فاما أنهم يحبونهم لذواتهم بغير ابتغاء أهداف أخرى غير ابداء الحب ، سواء كان حبهم لاشباع غريزة أو ميل أو رغبة لديهم ، أم كان لعلمهم بأن المحبوب يسعد اذا ما لقى ذلك الحب وتقبله . أما الهدف الثانى فهو تحقيق هدف قريب أو بعيد من وراء إبداء الحب . واذا اعتبرنا

أن الحب من النوع الأول هو حب اطلاق ، فاننا نعتبر أن الحب من النوع الثانى هو حب مغرض . لقد يبدى التاجر للزبون حبا مغرضا بقصد ترويج سلعته ، وقد يبدى المرءوس حبا لرئيسه جليا لمرضاته ودرءا لغضبه أو أذاه ، وقد يجمع الشخص بين الحبين معا . فالأب يحب ابنه ، ولكنه يكتنفه بالعطف الزائد أيام الامتحانات لأنه يعلم أن حبه لابنه يعمل على الارتفاع بحالته المعنوية ، ومن ثم فانه يبلى بلاء حسنا فى اوراق الاجابة . فحب هذا الأب لابنه هو حب مزدوج ، فهو يحبه لشخصه من جهة ، كما أنه يحبه لغرض معين هو نجاحه فى الامتحان بتفوق من جهة أخرى .

وثمة نوع ثالث هو قوة الكلام . والواقع أن الصوت يلعب دورا خطيرا كسلاح قوى مؤثر فى الأعداء والأصدقاء على السواء . فالحيوانات تشارك الانسان فى استخدام سلاح الصوت فى التأثير . ولسنا بحاجة الى ذكر زئير الأسد وعواء الذئب ونباح الكلب كعينات من الأصوات التى ترمز للتهديد بالهجوم . ومن المعلوم أن القبائل البدائية تستخدم الأصوات المخيفة فى الحروب للفت فى عضد الأعداء . وكذا فان الشرطى يتعلم مجموعة من الهتافات التى تثير الرعب فى قلوب اللصوص والخارجين على القانون .

وفى حياتنا اليومية تجد أن الكثير من الأشخاص الناجحين قد وقفوا على الكيفية التى يستخدمون بها أصواتهم فى التحدث الى الأخرين بنجاح ، بحيث يحدثون لديهم استجابات مشوبة بالخوف أو بالرهبة أو بالاحترام .

فاذا كان هذا حال الكلام ، فانه بالأحرى يكون حال المعانى والمفاهيم التى يتلبس بها الكلام ، وهى ما تعرف باسم الثقافة . ومما لا شك فيه أن الثقافة تعتبر اليوم – كما أن حالها دائما – من امضى الاسلحة التى تدعم صاحبها وتجعل من موقفه قوه لا يستهان بها . واذا نحن اعترفنا بأن لكل مقام مقالاً ، فاننا يجب أن نعترف أيضا بأن لكل مقام معرفة أو ثقافة معينة تكون ذات قوة ماضية فى يد صاحبها ، ولا تكون هناك ثقافة أخرى تستطيع أن تحل محلها أو أن تحظى بنفس قوتها وتأثيرها وفاعليتها . فأمام المحاكم تكون للقانون الكلمة العليا والرأى الحاسم ، بحيث لا تكون للثقافة الطبية التى امتلك النطاسى من الأطباء ناصيتهاأية قوة أو فاعلية اذا ما مثل

أمام القضاة واستخدمها فى دفاعه ، ولكنه يكون قويا وماضى الرأى اذا ما اجتمع مع زملائه الأطباء فى ندوة أو فى مشوره بازاء مريض او نحو ذلك من مواقف تتعلق بالثقافة الطبية التى تعتمل فى رأسه ، والتى ألم بأطرافها ، واستحوذ على مقوماتها .

ويجب ألا ننسى أن الثقافة تتفاعل بعضها مع بعض بحيث تشكل وحدة متكاملة . ولكن حيث انه من المستحيل عليك - وعلى أى انسان معاصر - أن يلم بأطراف الفروع المتباينة من الثقافة ، فان ما أطلق عليه اسم المعلومات العامة قد صار البديل الممكن لاستيعاب الثقافة . ومعنى «المعلومات العامة» أن يحصل الشخص من كل شيء شيئا ، وأن يجمع فى شخصه الخطوط العريضة للمعارف والعلوم المختلفة غاضا النظر عن التفاصيل التى يتوفر على دراستها واستيعابها أولئك الذين يتخصصون فى أحد العلوم أو فى فرع ما من فروع العلم الواحد أو حتى شريحة بعينها أو موضوع محدود من فروع أحد العلوم .

ولكن لا يكفى أن يجمع الشخص فى رأسه خلطة أو مجموعة من المعلومات العامة ، ولكن عليه أو يتذرع بالعلم الذى يتعلق بجميع العلوم والمعارف ، أعنى المنطق . ولقد يحصل الشخص على أصول المنطق بدراسة بعض كتب المنطق ، كما قد يستعيض عن ذلك باعمال عقله فيما يقرأ وفيما يقف عليه من حقائق وبأن يفكر لذاته ويهضم ما يصل الى ذهنه ، بحيث يعيد صياغته بالكلام يسوقة الى غيره أو بالكتابة يعبر بها على صفحات الورق ، سواء قصد الى نشر ما يدونه بعد ذلك أو لمجرد ترتيب فكره وضبط المعرفة التى حصلها والتذرع بهذه الوسيلة لهضم ما يقوم بقراءته واستيعابه .

والشخص المثقف لا يكتفى بالوصول الى هذا الحد ، بل انه يستفيد من ثقافته فى تنظيم حياته وعلاقاته بغيره ، فيختط لنفسه خطة فى الحياة لا يشتم فيها فصام أو انفصال بين واقعه الثقافى وبين واقعه الاجتماعى . والواقع أن كثيرا من المثقفين - بل ومن الفلاسفة - قد فشلوا فى الافادة من ثقافتهم فى حياتهم وعلاقاتهم الاجتماعية ، فجاءت فلسفتهم فى ناحية ، وحياتهم الشخصية فى ناحية أخرى ، وبذا فان ثقافتهم لم تستحل الى أداة فى أيديهم يؤثرون بها بأشخاصهم فى المواقف المتباينة ، ولكأن ما دونوه من ثقافة قد صدر عن غيرهم ولم يكن معبرا عن ذواتهم الحقيقية . ولسنا

نشك أن فى استحالة الفهم الى سلوك يعتبر علامة وبرهانا على اكتمال النضج الشخصى وعلى تأصل الثقافة فى الشخصية .

واذا أدرك مخالطوك والذين يتعاملون معك أنك راجح العقل قوى الحجة ، وقد استحالت الثقافة لديك الى سلوك شخصى وأنه لا توجد مفارقة من أى نوع بين فكرك وبين تصرفاتك ، عندئذ يحلونك محلا كريما بينهم ، بل انهم يسارعون الى تسليم القياد لك ، ولا تكون بكثير حاجة الى البرهنة على أنك حقيق بالتجلة والاحترام ، ولا تكون أيضا بحاجة الى جدل تبرهن به على صحة ما تذهب اليه من آراء . ذلك أن الناس اذا ما أيقنوا من تكامل شخصيتك ومن أن فكرك وسلوكك ينهان على كيان حيوى واحد ، فانهم لا يحاولون اذن تخطيئك ، بل يعتبرون أن كل ما يصدر عنك من فكر لا يكون بحاجة الى برهان . فالواقع أن الناس يتساءلون عما اذا كنت قد وقفت على منهج سليم تعيش به وتقيم علاقاتك بالناس على اساسه . فان أجابوا على أنفسهم بالايجاب ، فانهم يطمئنون اليك اذن ، ولا تساورهم الشكوك فى صحة ما تقول أو فيما يساور فكرك أو يدور بخلدك من خواطر ، ولكأنك قد صرت فى نظرهم مصدراً من مصادر الحقيقة التى لا تشوبها شائبة ولا يأتيها الباطل من بين يديها ولا من خلفها . فالناس لا يهمهم كمية المعلومات التى شحنت بها رأسك بقدر اهتمامهم بصحة ما تذرعت به من مناهج تفكر بواسطتها وتسوس بها أمورك وتقيم على أساسها علاقاتك الاجتماعية . ولكن لا تحاول أن تتذرع بمنهج ونقيضة سواء فى أحكامك أم فى تصرفاتك . ذلك أن الناس من حولك اذا ما لاحظوا تناقضا فى فكرك أو فى تصرفك ، فانهم يسقطونك اذن من حسابهم ، وينزعون عنك ايمانهم بك ويشكون فى كل ما سوف تقوله لهم فى المستقبل من آراء ، ويتشككون فيما يصدر عنك من تصرفات ، وبالتالى فانك تفقد قوة كانت فى قبضتك ، ويفل سلاح كان ماضيا فى يدك .

ومن وسائل القوة التى يجب أن تسلح بها نفسك ايجابيتك فى المجتمع الذى توجد به . ولعلنا نسألك بالهمس فى أذنك : هل أنت مفيد بالفعل لمن حولك ؟ هل استطعت أن تكون سببا فى توسيع رزق بعض معارفك ؟ وهل استطعت أن تدرأ عن بعض الناس من حولك اضرارا كانت وشيكة الحوق بهم ؟ وهل استطعت أن

تخفف من وقع بعض الأضرار أو الالام التى وقعت بالفعل على بعض الناس الموجودين فى محيطك ؟ وهل إستطعت أن تقدم بعض المشورات التى برهن الواقع على قيمتها وصلاحيتها وسدادها ؟ وهل انت مستعد لتقديم العون لأى انسان يكون بحاجة الى عون مما يكون فى مقدورك تقديمه اليه ؟ وهل أنت مستعد لرفع الألم أو ابعاد المضرة عن أى انسان يستنجد بك عندما يكون فى مقدورك ذلك ؟ وهل أنت فاتح قلبك لغيرك ومرن بالقدر الكافى لمصالحة من أغضبك ، والصفح عمن أساء اليك ومعالجة الأمور بأقل قدر من الغضب وبأوسع قدر من الحلم والمودة ؟ وهل أنت رسول خير وتوفيق بين الناس أم أنك رسول وشاية وتأليب للناس بعضهم على بعض ؟ وهل أنت ممن يفقدون رشدهم بسرعة ويسارعون الى الضرب بالصداقة أو بالأخوة عرض الحائط لأسباب لا تستدعى ذلك ، أم انك بطىء فى الغضب ، بطىء فى الحقد متفكر فى وقت احتدام الازمات ، مسارع الى درء التدهور فى العلاقات ، وسريع الى رتق ما يحدث بينك وبين غيرك من فتق وما يهدد بانفصام عرى الصداقة والمودة ؟ هذه الأسئلة وأمثالهاتجلى عن واقعك الاجتماعى وعما اذا كنت إيجابيا فى علاقاتك بغيرك أم انك تتذرع بالأساليب السلبية التى تحطم صروح المودة التى شيدت بينك وبين غيرك من أشخاص والتى كانت تشكل قوة وقلعة قوية تحت إمرتك .

واذا كانت التصرفات والأقوال تشكل قوة فى يديك ، فان امكانياتك المادية وما حظيت به من مال وما ارتقيت اليه من مكانة اجتماعية لمما يشكل قوة كبيرة فى قبضتك . بيد أننا لا نستطيع أن نزعم لك بأن ما تستحوذ عليه من مال أو ما تحتله من مكانة مرموقة فى المجتمع يشكلان قوه فى حد ذاتهما تملك ناصيتها ، وانما القوة التى تتأتى عنهما ترتكن الى شرط ضرورى هو افادة الناس بما فى جعبتك من قوة اقتصادية ومن سلطة أو نفوذ . والواقع أن المال أو السلطة اذا لم يعودا على غيرك بالنفع - بالطرق السليمة والشرعية - فانهما يكونان سببا فى حقد الناس عليك وكرههم لك والتربص والايقاع بك فى أول فرصة تواتيهم .

فعليك اذن بالسخاء على غيرك مما فى يدك من مال بغير إسراف وبغير تقتير . وعليك بتقديم الخدمات للناس بحيث لا ينجم عن تقديم خدماتك الى الآخرين توقيع

الضرر على سواهم من أصحاب الحقوق . لقد نجد بعض الأغنياء يجدون المتعة وهم يشاهدون غيرهم فى فقر مدقع يتضورون جوعا أو يرتمون فى حماة اليأس ويتلوون فى أحضان البؤس ، وان هم أشفقوا عليهم ومنحوهم مما فى أيديهم ، فانما يقدمون اليهم فتاتا لا يسد الرمق وكساء لا يدرأ قيظا أو يرد بردا . ولكأنهم يجدون المتعة فى تقديم القليل جدا حتى يشعروا المحتاجين بما فى أيديهم من امكانيات حرموا منها ، فينجم عن ذلك احساس لديهم بالعظمة والأبهة . ولقد تجد أشخاصا بيدهم السلطة فيعذبون المحتاجين الى خدماتهم بوضع العقبات فى طريق قضاء مصالحهم ، ولكأنهم يستشعرون القوة عندما يشاهدون غيرهم فى تبرم وضيق ، وقد سدت أمامهم المسالك . وبئست قوة تتأتى لمن يحرم الآخرين من خير يشبع حاجة أو يقضى مصلحة ، ونعمت قوة تتأتى لك عن نفع يعود على غيرك بواسطتك ، فتشكل سلاحا ماضيا تقهر به اعداءك عن طريق رعم نفسك بأصدقائك ومحبيك .

الفهرس

للمؤلف

بدار نهضة مصر للطبع والنشر بالفجالة

١ – أسس الصحة الجنسية .
٢ – الثقة بالنفس .
٣ – الاسترخاء النفسى والعصبى . (ترجمة) .
٤ – لقد آن الأوان – أزمة الشباب فى العالم الجديد (ترجمة) .
٥ – مقدمة فى الأنثروبولوجيا العامة . (ترجمة) .
٦ – السحر والتنجيم .
٧ – أعداؤك : كيف تنتصر عليهم ؟
٨ – المشكلات النفسية : حقيقتها وطرق علاجها .
٩ – رعاية الطفولة .
١٠ – سيكلوجية الانتقام .
١١ – المرأة والحرية .
١٢ – فن الحياة .
١٣ – التفاؤل والتشاؤم .
١٤ – إرادة القوة .
١٥ – التربية لمجتمع متحرر .
١٦ – سيكلوجية الخوف .
١٧ – السعادة فى الخطوبة والزواج .
١٨ – الشخصية المحبوبة .
١٩ – الشخصية الناجحة .

بمكتبة غريب بالفجالة :

٢٠ – الشخصية القوية .
٢١ – الشباب والتوتر النفسى .
٢٢ – رعاية المراهقين .
٢٣ – العبقرية والجنون .
٢٤ – قوة الإرادة .
٢٥ – رعاية الشيخوخة .
٢٦ – سيكلوجية الشك .
٢٧ – سيكلوجية الالهام .
٢٨ – الحب والكراهية .
٢٩ – الانتماء وتكامل الشخصية .
٣٠ – سيكلوجية الانتحار .
٣١ – سيكلوجية الشجاعة .
٣٢ – سيكلوجية الانطواء .
٣٣ – شخصيات فلسفية .
٣٤ – رواد علم النفس .

الهيئة العامة للكتاب :

٣٥ – تطوير الانسان العربى .
٣٦ – المدرسة والتوجيه السياسى .
٣٧ – ميادين الحرية .
٣٨ – أجناس البشرية (ترجمة)
٣٩ – الثقافة ومستقبل الشباب .
٤٠ – سيكلوجية الابداع فى الفن والأدب .
٤١ – سيكلوجية الغضب .
٤٢ – الخدمة الاجتماعية والانضباط الاجتماعى (ترجمة)

مكتبة الأنجلو المصرية :

٤٣ – الطفل الطبيعى (ترجمة)
٤٤ – المراهقة (ترجمة)
٤٥ – تربية الموهوب والمتخلف (ترجمة)
٤٦ – كيف تتعامل مع غيرك ؟
٤٧ – تخلص من التوتر النفسى .
٤٨ – اللذة والألم فى حياتنا .

٤٩ – السلوك وانحرافات الشخصية .
٥٠ – الإنسان التكنولوجي (ترجمة)
٥١ – القوى الروحية فى المجتمع .

دار النهضة العربية :

٥٢ – التربية المقارنة (ترجمة)
٥٣ – الحرية والفكر (ترجمة)
٥٤ – قاموس مصطلحات علم النفس (ترجمة)
٥٥ – النوم الهادئ (ترجمة)
٥٦ – ذاكرتك : كيف تحافظ عليها ؟ (ترجمة)
٥٧ – كيف تستذكر دروسك ؟ (ترجمة)
٥٨ – الطفولة المبكرة (ترجمة)
٥٩ – الخوف : كيف تتخلص منه ؟ (ترجمة)
٦٠ – تربية الذوق الفنى (ترجمة)
٦١ – معتقدات وخرافات .

عالم الكتب :

٦٢ – المدرسة الشاملة (ترجمة)
٦٣ – المدرسة اليابانية (ترجمة)
٦٤ – الأصول الثقافية للتربية (ترجمة)
٦٥ – فى فلسفة التربية (ترجمة)

دار المعرفة :

٦٦ – معنى الانسانيات (ترجمة)
٦٧ – إنه عالم واحد (ترجمة)

مكتبة النهضة المصرية :

٦٨ – المجتمع (ترجمة)

الدار المصرية للطباعة والنشر :

٦٩ – الجنس والأسرة .
٧٠ – أزمة الذكورة (ترجمة)
٧١ – جنون الجنس (ترجمة)
٧٢ – المرأة والحياة التناسلية (ترجمة)

الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العالمية :

٧٣ – مشكلات العمل (ترجمة)
٧٤ – الاضطرابات الاكتئابية فى الثقافات المختلفة (ترجمة) .

مطبعة نهضة مصر